JOAQUINA FERNÁNDEZ

Prólogo de Pedro Piqueras

PIENSA EN TI

DISEÑA TU VIDA PARA SER FELIZ



Índice

Joaquina Fernández, presidenta del InstitutoHune y experta en Coaching, nos enseña cómo diseñar nuestra vida para, en cinco etapas, alcanzar la felicidad.

Es necesario aprender a abandonar el espacio de confort para progresar dentro de tus posibilidades.

Un proyecto diseñado para que el lector descubra todo lo que lleva dentro.

Este libro promueve una mirada interior que facilite el autoconocimiento y provoque una reflexión hasta el punto de cuestionar el Yo íntegramente, facilitando un cambio de vida.

Dedicado a todas y cada una de las personas
que he encontrado en mi camino de búsqueda,
porque cada una de ellas ha conformado este escrito.

Prólogo

Joaquina Fernández propone una salida. Un final feliz para los túneles en los que de un modo más o menos consciente andamos metidos… El título ya es bien expresivo: *Piensa en ti.* Ella cree en el ser humano y sus capacidades para hacer frente a los problemas, las preocupaciones y todo aquello que desde el corazón y la mente nos incapacita. Pero… ¿seremos capaces de seguirle? Eso es lo que ella nos plantea: el reto de seguir la luz de su linterna hacia el crecimiento, hacia la superación personal desde un concepto humanista. Y por qué no, hacia la felicidad entendida como un experimento, no como un frívolo automatismo. Por decirlo de un modo más certero, tenemos capacidades desconocidas para nosotros mismos por el simple hecho de estar vivos. ¿Por qué no verlo y vernos en positivo? Lo positivo y lo negativo, dos caras de una misma moneda que, sin embargo, no deberíamos lanzar hacia las alturas, sino ser capaces de elegir la más conveniente; ser dueños de nuestro destino.

¿Pero es acaso posible? Ella cree que sí y defiende que es algo al alcance de cualquiera de nosotros. El problema radica en si somos capaces de mirar hacia dentro como observadores imparciales. Joaquina suele ser, normalmente, ese espectador activo de las conciencias, los comportamientos y los sentimientos con la finalidad de ahorrar a sus semejantes equivocaciones o exploraciones erróneas y tal vez fatales. Aun así, no estamos ante un libro de autoayuda. Estamos ante un libro que ayuda, cosa bien diferente, porque es la expresión escrita, el resultado de largos períodos de estudio, de años de experiencia tratando con algo tan sensible como el alma humana y sus contradicciones. Es lo que ha hecho Joaquina Fernández: analizar, comparar, diseccionar en la convicción de que la mente humana es un arma poderosa. Lo es a veces para mal, pero sobre todo lo es para bien. Ahora se trata de reforzar las potencias individuales, trazar objetivos, enriquecer nuestra vida y la de otros… y ser felices.

Hablando del poder de la mente se me ocurren numerosos ejemplos. Podría destacar el del escritor Imre Kertész, nobel húngaro que murió el año pasado y que era —es, porque su obra sigue estando y estará muy viva— uno de los autores más elevados de la narrativa europea.

Autor de obras maestras como *Sin destino,* describe en su autobiografía póstuma *La última posada* su afligimiento frente a su mito Franz Kafka, judío como él y seguramente el más creativo y sorprendente narrador de la literatura centroeuropea de todos los tiempos, capaz de generar vivencias y sentimientos cada dos frases. ¿Cómo no sentir el hundimiento, viene a decir Kertész, en la comparación con el genio? Y así es como el finísimo escritor magiar se sumerge en pensamientos destructivos como consecuencia de una mala gestión de su capacidad, de su poder… ¿O tal vez por el regusto amargo de recrearse en la bipolaridad que le hace supuestamente diferente a otros? En fin, una introspección personal negativa, más cerca del desprecio que del afecto; en suma, lo contrario de lo que Joaquina Fernández quiere para sus lectores.

Para contrarrestar esa tendencia a la negatividad, lo que propone ella es centrarnos en nuestros valores y creer firmemente en ellos, ajenos a cualquier comparación, para lograr el cambio.

Los humanos estamos sometidos a diferentes problemas que ponen a prueba nuestra capacidad de superación. Aquella vieja escala del estrés psicosocial elaborado por Holmes y Rahe situaba en primer lugar asuntos como la muerte de un cónyuge o el divorcio, los juicios de carácter penal o el paro… En un segundo término hipotecas, embarazos, cambios de empleo o las mudanzas… Por último, los cambios de horario laboral e incluso el éxito social de cierta importancia, por mencionar apenas un veinte por ciento de las cuestiones que provocan algún tipo de alteración de la estabilidad emocional.

Una escala que no incluía la lectura de Kafka… al menos con la repercusión que tuvo para Kertész. Bromas o ironías aparte, resulta curioso y normal a la vez que las personas fuertes de un día no lo sean tanto en otro momento histórico de sus vidas. Recordemos que Kertész, en su adolescencia, con apenas quince años, fue internado en el campo de Auschwitz por los nazis; una experiencia que superó de modo sobresaliente y de la cual dimana gran parte de su riquísima y exitosa obra. Sin duda, en aquel tiempo Kertész, con su cerebro superviviente, fue capaz de sobrevivir a los nazis.

Los informativos de televisión son una muestra de la multiplicidad de circunstancias por las que atraviesan las personas. Entre las más graves están las relacionadas con las guerras y, particularmente, la muerte y el éxodo masivo que provocan. Estos conflictos unidos a los desastres naturales son los que presentan el pico más alto en los niveles de estrés y sufrimiento… Seguidamente, en nuestra particular lista de Holmes y Rahe, podríamos situar a quienes sufren atentados y a quienes pierden a seres queridos en este tipo de acciones, las víctimas del maltrato en el hogar o de abusos de cualquier tipo, los

desahuciados de la vida, quienes pierden sus puestos de trabajo o sus viviendas… Situaciones ante las que resulta dificilísimo establecer recetas de la superación. Aun así, todos conocemos personas que han conseguido —con ayuda externa o sin ella— elevarse sobre sufrimientos, deficiencias e incapacitaciones.

Pienso en un caso de progreso máximo en ese sentido. Pienso en las víctimas del terrorismo en cualquier parte del mundo y escojo a una de las más cercanas y de las más valientes: Irene Villa, herida junto a su madre en un atentado etarra el 17 de octubre de 1991. Perdió las dos piernas y tres dedos de una mano. Su proceso de madurez ha sido tan duro, tan trabajoso, tan ejemplar que hoy, si acudimos a cualquiera de sus apuntes biográficos en Internet, podemos leer que es periodista, que también ha estudiado Psicología, que es madre y que las piernas ortopédicas no han sido obstáculo para que se convierta en campeona deportiva. Aquella niña que a los doce años fue víctima de tanta violencia, de tales desgarros, es hoy todo un ejemplo de crecimiento y superación. Hasta usó de buen humor y de distancia psicológica para restar importancia a unos chistes de cierto mal gusto que sobre ella se habían hecho en un momento determinado.

Pensar en casos como este debería ser suficiente para fortalecer y encontrar mecanismos que sirvan para hacer frente a muchas de las dificultades que puedan presentarse ante nosotros. Pero sabemos que no es así. Que no en todas las personas hay capacidades similares, que los humanos tan felizmente individualistas necesitan su propia experiencia y su propia salida y, por tanto, una receta personal en el camino hacia la felicidad o la felicitad relativa, que tampoco es mala cosa en los tiempos que vivimos.

Y en tal sentido deberías recibir, leer y asimilar este volumen de Joaquina Fernández. Ella pide que exploremos nuestro interior, que descubramos nuestras potencias y que pongamos manos a la obra para —frente a viento y marea— conseguir lo que más debe importarnos. Ella viene comprometida de lejos con su formación, con el conocimiento de los humanos y con su experiencia. Se trata de recuperar el valor de uno mismo, disfrutar de nuestro interior y hallar nuestras propias salidas…

Un camino hacia la introspección, un paseo tranquilo como de observante externo e imparcial. Algo no imposible por más que vivamos tiempos en los que muchos se sienten casi obligados a entregar sus vidas, sus pensamientos y su intimidad a las redes sociales y de esa manera mezclar su ser en el desconcierto.

En un período de confusión, de exhibicionismo, de caída en desgracia de los valores, de movimientos de dependencia con respecto a otros, de cesión del destino, de advenimiento de «nostalgias del absoluto», que diría el filósofo George Steiner, hagamos por descubrir

nuestras fortalezas, nuestra personalidad más positiva. Eso es crecimiento y de ello versa el libro que tienes en tus manos.

PEDRO PIQUERAS

La mirada de este libro

Este material ha surgido de muchos años de experiencia en los que he podido recabar la importancia de conocerse a uno mismo antes de iniciar cualquier camino de búsqueda más allá. Sé, también por esas mismas vivencias, que mirarse muy íntimamente nos sobrecoge y nos asusta. Para cuidarte y que nada de eso pueda suceder mientras lees *Piensa en ti,* el libro está organizado desde lo más superficial a lo más íntimo.

Es posible que te encuentres entre el grupo de personas que ha intentado modificar hábitos sin mucho éxito, o que hayas rebuscado en técnicas más o menos complejas con el deseo sincero de cambiar cosas que no te gustan de ti, sin haber alcanzado el nivel óptimo de transformación en aquello que consideras relevante o prioritario.

Cada uno de estos procesos de ilusión y desencanto quizá han dejado una huella de insatisfacción y escepticismo sobre la viabilidad de tu cambio. Quisiera abrir alguna vía de reflexión para ampliar el marco de posibilidades hacia tu bienestar personal. Estoy convencida de que tu cambio solo necesita que te conozcas un poco mejor y disfrutes de tu grandeza interior.

En un primer momento fueron los filósofos los que se cuestionaron verdades incuestionables como la identidad personal y su representatividad en la tierra. Para los filósofos las preguntas y las respuestas sobre asuntos cotidianos eran la base de su desarrollo. Conocer sus apreciaciones marcó un antes y un después en mi mirada interior. Con ellos construí las cuestiones que determinaron el sentido de por qué es tan importante conocerse. Por ello te propongo que te descubras a través de cuestionarte quién eres para descubrir el mundo ilimitado de posibilidades que están esperando tu despertar. Contesta para ello a las preguntas que van surgiendo. Todas ellas buscan que te conozcas en la forma y modo que tú quieras.

Observando a tu alrededor comprobarás que hay personas que están orientadas a lograr objetivos, que tienen muy claro lo que quieren y hacen lo posible por lograrlo. Cuando estás con estas personas sobran las emociones y los discursos poéticos, lo que prima es alcanzar resultados tangibles rápidos. Otras, por el contrario, son más bucólicas

y el romanticismo emotivo les subyuga hasta perder el contacto con la realidad más fría y materialista que nos rodea. Para otros la vida está formada de conceptos y todo lo que se aleja de esta vía argumental les resulta ajeno.

En el cerebro se esconde mucha información de por qué sucede y dónde estamos nosotros entre todas estas posibilidades. Conocer qué preferencia cerebral es la tuya a través de esta lectura seguro que te ayuda a sentirte un poco más libre. Pero lo importante es que puedas ver el modo de desarrollar las otras partes que ahora están algo adormecidas por falta de entrenamiento.

Ya adentrado en el capítulo 3 encontrarás los temperamentos como una herramienta de autoconocimiento silenciosa y útil. Puedes caer en la trampa de pensar que eres un temperamento en detrimento de otro y sentirte con carencias. Si bien es cierto que tenemos una tendencia preferente a uno más que a otro, todos participamos de todos y podemos emplear la totalidad de nuestra capacidad para sentirnos plenos y avanzar con seguridad en la experiencia de nuestra vida. Estudia en profundidad esta información para saber en qué modo puedes entrenar los cuatro humores, para que el temperamento sea una roca indestructible sobre la que fundamentar tus valores y fortalezas.

Las tres claves para descubrirte en el capítulo 4 buscan que disfrutes de la mejor expresión de ti a través de tu autoconocimiento; sentirás la fuerza de tus valores, recorrerá tu interior una creencia positiva sobre tu potencial y abrirás las puertas a tu motivación consistente y real. Nadie participará en estos ejercicios que te propongo, tú decidirás hasta dónde profundizas en tu indagación, qué camino decides y en qué forma deseas vivirte a partir de ahora.

En el capítulo 5 se inicia la práctica de todo lo anterior y encontrarás ejercicios, pautas y mecanismos que serán la alforja en la que se encuentran escondidos todos tus tesoros para abrirte a ti mismo y sentir que puedes volver a repetir cuantas veces lo necesites estas herramientas de pensar, divergir, converger, sentir…

Registra cada paso que des mediante anotaciones, *selfvideos* o *posdcasts* —archivos de vídeo y audio— que puedas reproducir durante cualquier tiempo libre. Refrescar la teoría y conjugarla con aprendizajes dinámicos fortalecerán tu autoconocimiento y la seguridad en el camino.

La conclusión es que debes participar y actuar desde ti, dejando aflorar la parte más creativa para desarrollar y diseñar soluciones versátiles y posibles.

En algunos capítulos hay indicaciones que es preciso que sigas aunque te resulten extrañas, inservibles y hasta absurdas. Por favor, sigue estas sugerencias porque no son gratuitas, sino que están

pensadas para trabajar. Fluye con lo que la lectura te sugiera.

Para que este conocimiento sea inductivo he utilizado experiencias y casos específicos que aparecen en cada capítulo diseñados para un aprendizaje constructivo y de asimilación inmediata.

Los casos que te voy a ir relatando también pueden darte indicios sobre cómo utilizar este material. En algunos puedes sentirte reflejado, en otros simplemente serás un observador neutral. En cada uno encontrarás una herramienta para indagar y corregir determinadas dificultades, que si ahora mismo no se te presentan, puedes recordar para futuras ocasiones. Algunos de los nombres son ficticios, otros han sido autorizados para que aparezcan. En cualquier caso, las historias están pensadas para colaborar y aprender juntos.

Observa con una mente abierta cada uno de los ejercicios y hazlos tuyos. Convierte estas técnicas en un modo particular de hacerte preguntas y de enfrentarte a tus conflictos de un modo diferente y más resolutivo. Aprovecha todas estas oportunidades para ponerte en actitud de actuar y solucionar, para evitar la tendencia a dejar las cosas para mañana. Poco a poco te irás dando cuenta de la fuerza y el poder transformador de indagar a través de confrontarte con la situación, apoyado por materiales que ayudan a pensar con mayor ligereza y provocan una reflexión suave a la vez que profunda.

Este no es un libro teórico, aunque se soporta en teorías; no es un libro conceptual, aunque maneja conceptos; es un libro eminentemente práctico. Un cuaderno de campo que confío consultarás con frecuencia hasta que hayas extraído todo lo que lleva dentro.

Los libros, este y todos, tienen la desventaja de que no interactúan con sus autores, tienen vida en cada una de sus líneas, pero no están vivos. Eres tú como lector quien puede, utilizando sus enseñanzas, hacer que las ideas se materialicen y sean útiles para ti.

Lee este libro como un texto vivo, experimenta cualquier posibilidad que se te ocurra. Este libro es tu papel en blanco para que te atrevas a probar, a discutir, a disentir y hasta a negar cualquier propuesta que se te esté ofreciendo. Porque, sin duda, cada ejercicio ha de ser empleado de un modo particular que solo tú tienes, porque solo tú eres tú.

Con los ejercicios, con tu determinación para ingeniar y crear patrones con los que diseñar tu vida, estaremos cerca. Será una proxémica intelectual que va mucho más allá de la relación entre lector y autor para convertirse en un saber interactivo, una guía atenta a tus necesidades.

1
La libertad de conocerte

Al concebir la idea de este libro, la primera cuestión que me planteé fue qué podía decir que no estuviera ya dicho, escrito o filmado sobre el aforismo «conócete a ti mismo» que se inscribió en el templo de Apolo y que, aunque atribuido a muchos autores griegos, se considera un precepto caído de los cielos, pues ¿cómo vas a aprender a pensar, conocer los diferentes saberes, hallar la verdad, desarrollarte personalmente y reconocer lo divino y lo humano si no sabes quién eres?

Muchos son los autores que han desarrollado metodologías exitosas y que han cautivado la atención del gran público de una forma magistral aportando su pericia y competencia acerca del «autoconocimiento». Por ello, dejé de cuestionarme lo que ya había para centrarme en iniciar una recopilación silenciosa de experiencias y conocimientos que he acumulado tras años de profesión, abarcando diferentes disciplinas tales como *coaching, mentoring,* inteligencia emocional, comunicación, lenguaje no verbal, inteligencia creativa o programación neurolingüística, entre otras.

Mi forma de aprender ha sido a través de extraordinarios profesionales que han compartido su saber una y otra vez. Personas que he encontrado en foros, en libros, en cursos, en talleres, etc. Por aquí y por allá he escogido de cada uno de ellos lo que mejor se adecuaba al momento. Y lo que no era relevante en este punto del proceso, lo he dejado pasar. Cada día los aprendizajes los experimentaba en los procesos vividos con mis clientes, y la teoría se enmarcaba en un espacio de realidad incuestionable.

En el espacio de formación teórica ha sido interesante revisitar a los grandes pensadores para mostrar las conexiones de la filosofía, la medicina y la psicología con la búsqueda del Yo, con la profundización sobre lo que el hombre hace en el mundo y lo que podría llegar a hacer. En mi entorno cercano me hicieron familiarizarme con la indagación a través de preguntas y de intentar encontrar respuestas por mí misma. Mi padre y demás maestros, a su manera, forjaron mi carácter en la necesidad de mirar más allá de lo

obvio.

A modo de ejemplo, comparo el proceso de crecimiento personal con un niño de cero a cuatro años en los momentos previos a empezar a andar: él solo piensa en sí mismo porque está centrado en mantener su cuerpo en equilibrio y en desarrollar su sistema locomotor.

El niño en esos momentos necesita confiar y es imprescindible para él testar la validez de su cuerpo —su único instrumento de conocimiento— para todas las acciones que empieza a acometer. Precisa conectar con la estabilidad y el equilibrio, un equilibrio que surge entre la fuerza de la tierra que le arrastra y la de su cuerpo que le mantiene. En esos momentos hay una lucha y complicidad entre la gravedad y la movilidad de su físico, la celeridad que imprime para satisfacer sus deseos y la posibilidad de que esta rapidez esté en consonancia con la gravedad que es capaz de soportar. La armonía entre su deseo, su movimiento y la gravedad de la Tierra lo alcanza con el desarrollo de su fuerza y poder, valores que se desarrollan a través de la confianza y la seguridad en sus posibilidades de autodeterminación.

Ahora imaginémosle gateando por el suelo y de pronto se encuentra con una silla, ¿qué hará en ese momento? Sin duda se agarrará a una de las patas e intentará ponerse de pie creyendo que ya tiene capacidad para ello. La pregunta es: ¿está preparado para estar de pie por sí mismo? ¿La silla le permite medir la gravedad que puede soportar? Sin duda, no.

Si queremos que un niño se relacione con su verdadero potencial y con su crecimiento vital necesitamos situarle en una habitación sin objetos de soporte, donde la pared sea el medio que utilice para ponerse de pie. ¿Qué hará entonces? Se aproximará a la pared e intentará levantarse, y es en ese lapso en el que tanteará la diferencia que existe entre el peso de su cabeza y la capacidad de sostenerse en pie. Cuando note que su cabeza le vence, se tirará al suelo y seguirá gateando, haciendo comprobaciones de lo que puede conseguir y de lo que no. Así una y otra vez tensará sus posibilidades hasta que salga victorioso, siempre y cuando los adultos no intervengan facilitándole salidas más cómodas, pero inadecuadas.

El niño, que se está haciendo mayor y poderoso, ya ha sentido la diferencia entre estar erguido y tirado por el suelo. Estos cambios le impresionan tanto que repetirá el ejercicio todas las veces que sean necesarias hasta que pueda ir venciendo el peso de su cabeza y solo sea la fuerza de sus piernas la que le sostenga. Es en ese instante cuando el crío se elevará con un gesto retador y empezará a movilizarse con mayor autonomía, separándose de la pared una y otra vez, y dejándose caer cuando sienta que las fuerzas le flaquean. Sus pies pisarán más fuerte progresivamente y la gravedad será vencida

con autodeterminación y voluntad. Se acaba de forjar un líder.

Para realizar un verdadero proceso de cambio y crecimiento interior necesitamos eliminar la silla. Todos esos consejos fáciles que buscamos de los demás y que en el fondo no escuchamos porque lo que realmente deseamos es que nos reafirmen en nuestros criterios.

Las técnicas que voy a compartir intentan representar esa pared sobre la que puedas experimentar tu fuerza, tu decisión de aprender y el propio desarrollo que vayas alcanzando por ti mismo, porque si este libro lo utilizas como esa silla imaginaria perderás el contacto con tu verdadero potencial, además de con lo que eres capaz de hacer, independientemente del entorno y los apoyos que tengas.

Sin duda hay muchos procesos para indagar dentro de uno mismo. Como decía anteriormente, muchos son los profesionales que han puesto su voz en este sentido para que la sociedad crezca y se produzcan cambios significativos. Para ello te propongo preguntas y ejercicios que permitan que compruebes tu verdadero valor. Que dejes de centrarte en todo aquello que te hace débil, además de todo aquello que escondes porque crees que es inadecuado en ti.

Si tu mente está en el problema solo encontrarás conflictos a tu alrededor; por el contrario, si tu mente está orientada hacia la solución te será mucho más fácil resolver cada situación que encuentres a tu paso. Si empleas este símil para pensar en tu persona, será mucho más sencillo que crezcas y logres resultados positivos, y si, además, tu orientación está enfocada a lo mejor de ti y no a lo que parece que no funciona, tu bienestar está asegurado.

Gracias a esta lectura irán aflorando tus comportamientos, entenderás cómo gestionas tus emociones y cuáles son tus estructuras mentales. Vas a medir la gravedad que eres capaz de soportar y aprenderás cómo ir avanzando en el aprendizaje a través de tensar una y otra vez tus movimientos desde la pared a tus objetivos. Abandonarás tu pequeño espacio de confort y dejarás las sillas que has encontrado hasta ahora para progresar con paso firme dentro de tus posibilidades. Cuanto más avances sin necesitar ayuda, más ampliarás tu zona de confort, aunque el camino sea empinado e incluso vertical.

El primer paso en este proceso de autoconocimiento es precisar qué gran valor te alimenta y qué creencia tienes sobre la utilidad de ese valor en los diferentes contextos en los que te mueves.

Parte de nuestra educación nos ha sumido en una pobreza personal y una falta de confianza que es necesario atajar y derivar en una complacencia y regocijo sobre todas las cosas que hacemos correctamente. En relación con el símil de la silla y la pared podríamos decir que la mayoría hemos crecido sin conocer nuestra capacidad real, y nos hemos sujetado en sillas que han resuelto una parte de nuestra movilidad mediante apoyos que han impedido o

limitado identificar nuestro potencial.

Las palabras de nuestros progenitores, los estímulos y frenos de los maestros, las dificultades para relacionarnos y un montón de cosas más han mermado la capacidad de revisar nuestros valores y beneficiarnos de ellos para caminar llenos de libertad y fuerza. Muchos ni tan siquiera somos capaces de vivir en soledad.

Así podemos decir que este libro te va a exigir que reconozcas tu valor como el punto de apoyo para crecer en todo lo demás. Desaparecerá la silla y quedará un espacio vacío para que la pared sea el soporte con el que indagar sin vaguedades ni miedos en tu capacidad, en tu potencial, en tu riqueza interior para vivir más allá de los otros y reducir el miedo a parecer prepotente o excéntrico. Ser la mejor muestra de ti mismo solo puede ser positivo y grato para todos.

Los bloqueos surgen sin duda de los recuerdos de todas las sillas utilizadas para trasladarnos en nuestro crecimiento con el anhelo incumplido de satisfacer las necesidades de los educadores que pretendían que fuéramos los más inteligentes, los más capaces o los más bellos para el momento de exhibicionismo ante propios y extraños.

La exigencia de cumplir esas expectativas provocaba una limitación y una falta de fluidez que ha marcado las vidas de muchos de nosotros. Éramos actores de una manifestación nada notable y pocas veces deseada.

Muchos padres alardean de que sus hijos caminan cuando aún es el tiempo de gatear, que comprenden cuando aún no conocen el significado de las palabras, que son responsables cuando necesitarían estar jugando… Acelerar los procesos cognitivos no ha provocado hasta la fecha que los niños encuentren su verdadero potencial interior. Muchos de nosotros hemos construido el personaje que provocaba satisfacción a nuestros mayores. Algunos hemos necesitado terapias o sesiones múltiples para revisar las muchas sillas que hemos empleado, siendo estos apoyos los que nos han impedido hacer el trabajo de la pared que era más propositivo y retador.

Este proyecto está diseñado para que dibujes, dramatices, revises, ahondes y descubras todo lo que llevas dentro sin la censura de tu alrededor. Podrás comprobar que la diferencia no la marca qué valor has elegido como el tuyo. Puede ser la alegría, la salud, la inteligencia, la belleza, la constancia o cualquier otro. Lo que marca la diferencia es lo que tú crees sobre ese valor. Hasta qué punto es el faro que te guía, o la luz que te facilita ver más allá del bosque a la vez que te elimina las ramas que impiden tu visión. Celos y envidias han marcado una diferencia entre ser felices con nuestro Yo, o ser unos pequeños desgraciados llorando por lo que podríamos ser y no hemos

sido.

Si observas las vidas de los grandes de la historia, esos héroes conocidos y admirados por todos, descubrirás que han detentado diferentes valores; sin embargo, en todos ellos hay un punto en común: han puesto su valor al servicio de sus ilusiones y sus propósitos.

Cantantes, escritores, pintores, deportistas y otros muchos artistas y creadores han generado ilusión por emularles. Cada una de estas personas ha puesto al servicio de sí misma algo que les diferenciaba del resto. No siempre han sido felices en su totalidad, pero sí han sabido elegir algo excelente de ellos para empoderarse y lograr parte de sus sueños.

Este libro quiere sugerirte una mirada interior que facilite tu autoconocimiento y provoque una reflexión hasta el punto de cuestionarte tu Yo de alguna manera, facilitando así un cambio si eso fuera necesario, o al menos posibilitando que tu valía esencial esté a tu servicio en cada momento de la vida. Así el primer paso será detectar o conocer tu aportación de valor y que tú definas cómo emplearlo para alcanzar las metas que te has propuesto.

Este valor, junto con las creencias sobre ti mismo y tu fortaleza para alcanzar los objetivos, son imprescindibles para descorrer los velos que te encubren un propósito trascendente que seguro se oculta detrás de tus miedos y que de alguna manera impiden que lideres tu vida y no se cumplan tus sueños o te sientas frágil para responsabilizarte de tus objetivos hasta su realización plena.

Taller de inspiración personal

Si observas tus intentos de conocerte y de cambio, seguramente cada uno de estos procesos tienen en común que partes de una situación y te propones llegar a otra deseada en la que marcas las diferencias positivas para ti de este proceso. Lo interesante es que todo ese trabajo se centra en tener una visión clara del potencial que anida en tu interior, del que es probable no seas muy consciente. Para que este trabajo personal lo realices con éxito necesitas alimentar y exponer a la luz esas cualidades, para que al observarlas y aceptarlas venzas cualquier tipo de duda sobre ti mismo y tus oportunidades de desarrollo.

La premisa más relevante se resume en que la solución de los conflictos y las competencias para conseguir los logros se encuentran en el interior de la persona. El trabajo consiste en posibilitar que esto aflore para que así la persona lo reconozca como suyo y decida en qué modo quiere actuar sobre ello.

I. A. estaba convencido de que eran ciertas sustancias las que le permitían crear y tener un valor único para sus seguidores. Había decidido dejar estos estimulantes, pero sentía que ya no era el mismo. Después de unas sesiones pudo comprobar que más allá de cualquier estimulante, tenía una capacidad de crear y conectar por sí mismo mucho más rica en matices y con más oportunidades de crecimiento de las que había vivido hasta el momento.

Las noches y los días fueron un martirio hasta que consiguió hacer su trabajo sin ningún tipo de sustancias. La decisión fue suya, y la comprensión y valentía para asumir los procesos dolorosos también. En el pasado había experimentado con unos apoyos que eran falsos, pero muy creíbles. Ahora el camino era largo y lo haría con su potencial y sin bastones. Al llegar a la meta, una sonrisa y una flor.

Actué como catalizadora a través de preguntas, plantear metáforas, invitar a la acción. El resto fue asumido por I. A, lo que le llevó a construir una verdadera imagen de sí mismo.

O. A. tenía una pareja casi treinta años más joven. A priori *todo parecía indicar que esta relación se nutría de intereses económicos y de la seguridad que O. A. aportaba a su pareja.*

Algo que resultaba tan obvio nunca fue presentado por O. A. como su verdadero conflicto. Su conversación se centró en que quería que su pareja creciera y fuera independiente y, sin embargo, en ningún caso

planteó como solución cortar el suministro económico.

Hubiera sido fácil abrir esa puerta, pero seguramente se hubieran cerrado otras importantes, así que busqué herramientas para que O. A. construyera las soluciones posibles y desde ahí optimizar el objetivo, además de respetar su visión.

Las complicaciones existen dado que han sido la causa primera y última de que las personas decidan acometer un proceso de cambio. Sin embargo, en la medida en que se buscan soluciones la mente es capaz de abandonar el conflicto.

F. F. llevaba unos años encerrado en un bloqueo profesional que hacía de su vida un pequeño tormento.

Desmotivación, falta de ambición dentro y fuera de su trabajo, pérdida de relaciones, monotonía y un largo etcétera de molestias que definían su situación. Cuando empezaron las sesiones, F. F. dijo que su objetivo era mejorar su situación laboral, que se había enrarecido con su jefe y que era casi imposible convivir con él.

Cuando le pregunté qué solución veía determinó que ninguna porque estaba convencido de que para cambiar su situación era imprescindible abandonar su trabajo, y eso no era posible por cuestiones económicas.

En ese mismo momento mi pregunta se centró en qué objetivo tenía para que trabajáramos sobre lo posible y en ningún caso sobre lo que no lo es. El nuevo objetivo marcado era aceptar su situación profesional y aprender a vivir dentro de esa estructura.

Hoy F. F. ha cambiado de trabajo, tiene una mejor situación económica y ha crecido su autoestima. Muchos caminos llevan al mismo lugar, aunque la forma de acometerlos puede ser muy diferente. Si me hubiera empeñado en confrontarle con la situación, posiblemente F. F. no habría avanzado. Solo hubo que revisar la postura desde una visión mucho más positiva y más resolutiva a medio y largo plazo.

Cuando nos encontramos con una situación de conflicto, lo normal es que demos vueltas sobre ese asunto, preocupados o sin ver muchas salidas. Acabamos contando el problema a propios y extraños y dejamos fuera de la ecuación la lógica. Perdemos la capacidad decisiva y enredamos una y otra vez con la dificultad. Este cambio de perspectiva hace que la toma de conciencia y la reflexión nos movilicen aceptando el reto con una mayor lucidez.

M. F. llevaba mucho tiempo intentando un objetivo que le hacía vivir convulsa y llena de frustración. Acudió a verme bastante convencida de que no sería factible darle un giro a una posición tan encallada.

Cuando expresó su objetivo y cómo lo había acometido hasta la

fecha, M. F. dejó muy claro que era una persona muy perseverante. Que se ponía metas y no las dejaba hasta que las alcanzaba. Y seguramente eso era cierto, lo paradójico era que el cambio quería que lo realizara su hija y no ella.

Ahora sabía que nadie más que ella tenía la capacidad de transformar aquella situación. Sin duda, el resto de participantes del conflicto facilitarían la solución en el momento en que M. F. iniciara sus cambios empleando su perseverancia.

En muchas ocasiones no solo vivimos ofuscados, sino que, además, ponemos el peso de las soluciones en los otros. De poco o de nada sirven nuestras cualidades si están enfocadas fuera de la realidad posible. M. F. podía decidir qué cambiar y qué no, y seguro que a través de una percepción diferente todo fluiría en la relación con su hija.

El arte de generar ideas

Es asombrosa la gran cantidad de filósofos y humanistas que en el pasado abordaron todo tipo de temas que conciernen al desarrollo personal y al autoconocimiento, tal y como lo entendemos hoy en día. Hay un paralelismo entre filosofía y desarrollo personal buscando ambas conocer las cosas que ocupan al hombre, las situaciones que vive y a partir de ahí descubrir las cosas que de verdad le importan sobre su mundo y sobre lo que acontece en su vida.

Son los padres de la filosofía los que ahondan en la vida y sus recovecos con mayor profundidad. Sin extraviarse ni enredarse en los significados de un universo entero por analizar y catalogar, los primeros filósofos hicieron preguntas profundas con el fin de encontrar respuestas a todo lo ignoto que les rodeaba. Cada uno de ellos empleó la filosofía como una herramienta precisa para entender el mundo y a uno mismo.

Desde Sócrates a Aristóteles, sin perder de vista a Platón, cada uno de ellos conectó la vida con el aprendizaje que de ella se desprendía. Eran las preguntas lanzadas en reuniones, en coloquios o donde fueran escuchados lo que les permitía avanzar en su entorno para ir más allá de lo obvio y de lo superficial.

Sócrates, mi filósofo adorado

Apareció en mi vida cuando tenía catorce años. Mi padre me regaló sus obras completas y estas hicieron de mis lecturas un principio de realidad sobre mi existencia. Esta edición permanece en mi biblioteca recordándome un pasado lleno de palabras y de incógnitas, a la vez que tengo el vívido recuerdo del rostro de mi padre cuando me lo entregó.

Lo que me impresionó es que Sócrates convirtiera la conversación en un diálogo a través de preguntas con el fin de descubrir la verdad. Para ello era necesario cuestionar los conceptos previos que habían ido conformando el conocimiento de las personas a lo largo de su vida.

La idea que prevalecía en la mente de Sócrates era que dentro de cada uno se esconde la verdad que era necesario conocer y de la que los preguntados estaban alejados porque no se cuestionaban los datos que habían ido adquiriendo en sus experiencias vitales. En la actualidad, este supuesto de Sócrates sigue vigente y quizá hasta

recrudecido por la influencia social. A pocos les gusta revisar la verdad que anida en su interior porque la mayoría tiene una duda razonable de que esa realidad sea poco favorable.

Sócrates buscaba en sus preguntas la definición como una forma de poner límites a las cosas, para saber dónde empiezan y dónde acaban. Cuando estamos en un proceso de autoconocimiento, la definición de lo que es necesario para cada uno hace que la evolución sea real y no se produzca una inanidad de preguntas y respuestas que solo conducen a una pérdida de sentido práctico.

Cabe preguntarse: ¿por qué nos resulta tan difícil no engañarnos ni engañar a los demás?, ¿qué tememos tanto de nosotros mismos que podría empujarnos a hacer cosas impensables con tal de no vernos en el espejo y de que nadie sepa cómo somos?, ¿por qué nos cuesta tanto aceptar eso que somos, mientras invertimos muchísimo más esfuerzo en ser aceptados por los demás?

Nadie tiene *a priori* las respuestas acertadas, y no cabe engañarse eligiendo el camino que se cree adecuado. El proceso precisa plantearse interrogantes en pro de un interés genuino de autodescubrimiento donde se revisen los diferentes modos de ver una misma realidad. A veces para apoyarte en el encuentro de ti mismo necesitas ver tu vida representada en metáforas, en imágenes ilusionantes de ti, que hacen que el camino de transformación resulte mucho más cálido y más cercano.

«Dos caminos se bifurcaban en el bosque
y yo, yo tomé el menos transitado.
Y eso hizo toda la diferencia».

El camino no elegido, Robert Frost.

Es cada uno quien decide, quien se responsabiliza, porque es uno mismo quien se encuentra en esos caminos que se bifurcan. Cuando eliges el menos transitado has decidido estar más solo, romper los estándares, enfrentarte a tu verdad sin apoyos, sin privilegios, aunque por eso mismo el resultado sea muy prometedor. Cuando empiezas a dar los primeros pasos todavía ves a los que caminan muy acompañados y puede apetecerte ir con ellos. Nadie te dirá que es fácil elegir la diferencia, lo que sí se puede asegurar es que esta elección te hará estar más despierto.

La novia de L. M. decidió que su mejor opción era irse con alguien más rico y mejor posicionado que L. M., quien no solo no aceptó esa decisión, sino que, además, cayó en la desesperación.

En el proceso, L. M. descubrió que los intereses que le habían instado hasta la fecha en sus decisiones profesionales habían sido, sin duda, económicos. L. M. entendía por qué el dinero era el centro de sus

decisiones; sin embargo, no pudo comprenderlo ni aceptarlo en la persona que amaba.

Estas son incongruencias que quizá necesitemos revisar en nuestra confluencia con otras personas. Aquello que es bueno para nosotros y que nos permitimos sin problema, en algunos casos lo consideramos infame en otros. Es una revelación cruel: no queremos ver nuestro egoísmo porque solo así quedamos en paz con nosotros mismos.

REFLEXIÓN

Observa qué te gusta de ti y qué prefieres ocultar por falta de aceptación. Para facilitarte esta primera revisión, graba un vídeo solo de tu cara. Cuando empieces a visionarlo conecta con tu interior y anota qué cosas te generan cierta inquietud y si estarías en disposición de compartirlo con alguien.

PLATÓN, EL FILÓSOFO QUE ADMIRÓ A SU MAESTRO HASTA DARLE LUZ UNIVERSAL

Lo que más admiro de Platón es su humildad para dar luz universal a Sócrates, quien de otra manera no hubiera sido conocido o al menos lo hubiera sido en menor medida. ¿Cómo sería el mundo en la actualidad si los jóvenes admirasen a sus maestros de tal modo?

Una de las grandes diferencias entre Sócrates y Platón radica en la necesidad de saber del primero, y lo imprescindible que considera la experiencia sobre ese saber, el segundo. La suma de ambas doctrinas pedagógicas es la que define el verdadero proceso de cambio.

Por un lado, preguntarte con el ánimo de conocerte y encontrar el potencial personal, y, por otro, llegar a conclusiones que te aboquen a decidir una serie de acciones válidas, con claves concretas que te provocarán cambios profundos y duraderos en tu vida, para que este descubrimiento se convierta en tu gran herramienta de éxito.

En el mito que Sócrates cuenta a Fedro a orillas del Iliso explica cómo el alma puede compararse a un carro tirado por dos caballos alados. Uno de los caballos es dócil y de buena raza: representa el impulso racional y moral. El otro es díscolo: representa las pasiones y los instintos sensuales. El carro está dirigido por un auriga —la razón— que se esfuerza por conducirlos bien. El carro circula por el mundo de las ideas, pero la dificultad de guiarlo, debido a las diferencias entre los caballos, hacen que este caiga. Los caballos pierden las alas en la caída y el alma queda encarnada en un cuerpo. El origen del hombre es, por tanto, un alma celeste, pero en su caída ha olvidado las ideas y su alma encarnada no las recuerda. Es por ello que el

hombre parte de las cosas, aunque no para buscar en ellas un ser que no tienen, sino para que estas le provoquen la reminiscencia de las ideas que como alma contempló.

Conocerse no es mirar fuera, sino recordar lo que está dentro de cada uno. Es esa mirada interna penetrante y propositiva la que procurará el conocimiento interior necesario para cumplir las metas propias. Considero que para que un cambio sea real y duradero se necesita la aceptación de esta grandeza inicial de la que todos provenimos. Y como planteaba Platón, todo esta revisión necesita el apoyo de la experiencia para confirmar el proceso y el avance en nuestra autoconstrucción.

REFLEXIÓN

Después de visionarte deja registrados los comportamientos de los que se deriva tu rechazo y piensa qué quieres hacer con ellos. También qué actitudes soportan tu parte más amable para centrarte en estimularlas y tenerlas como tu guía. Observa cómo tu rechazo se deriva de experiencias dolorosas. Anótalas y asume que son propias de esta falta de aceptación.

ARISTÓTELES, EL EQUILIBRIO ENTRE DOS POLOS OPUESTOS

A este filósofo lo descubrí en una etapa más adulta a través de su obra *Ética a Nicómaco*. Un texto dirigido a su hijo como orientación para su buen hacer guiado por la ética.

En aquellos tiempos tenía una gran curiosidad por la educación infantil y esta lectura marcó un principio de realidad sobre la importancia de educar a los niños en valores para que su participación en la vida sea la más placentera y fructífera.

Aristóteles le daba mucha importancia a la necesidad intrínseca que tiene el hombre de conocer y conocerse —«Todos los hombres tienden por naturaleza a saber»—. Este conocimiento lo conecta a los sentidos y a las sensaciones que se derivan de ellos. En nuestro camino de búsqueda se puede equiparar con todo aquello a lo que le damos valor y nos hace mirar la vida de forma muy distinta a los demás. Es la visión la que nos distingue, al igual que un animal tiene una concepción de las cosas muy disímil con respecto a otros dependiendo de su naturaleza. De una manera muy sutil, este filósofo nos conectó con nuestra parte instintiva que nos hace deleitarnos con lo que nos rodea para satisfacernos de ello.

Aristóteles también destacaba el saber que surge con la experiencia de las cosas y la familiaridad que adquirimos con ellas de manera individual, de un modo inmediato y concreto. Aquí se asemeja al

cambio, con la creencia que tenemos sobre las cosas y cómo la afinidad o el contacto con ellas nos hace más sensibles y les da fortaleza propia dependiendo de lo cercanos o lo distantes que nos sintamos de ellas. Bien podíamos llamar a este proceso una transferencia provocada por la afinidad a lo que nos es próximo y cognoscible.

Cuando trabajo en un proceso de transformación, analizo los conocimientos y la motivación que tiene la persona sobre el objetivo y sus intereses, porque en su recorrido hacia el cambio solo sabrá gestionar aquello que conoce y que le motiva hacia su realización.

Sin embargo, el conocimiento real es el entendimiento que permite descubrir el origen y principios de las sustancias. Este modo de saber nos responde al qué de las cosas, también al por qué y, sin duda, al para qué de su existencia. Este discernimiento solo nos lo puede proporcionar la sabiduría. Es un saber supremo, ya que demuestra las cosas desde sus principios.

Cuando una persona puede cumplir sus objetivos dentro de su afán de cambio es porque realmente tiene la capacidad de enfrentarse a la utilidad que tienen las cosas, qué conocimiento profundo tiene sobre ellas, y así descubrir su capacidad de liderar la transformación de sí mismo.

A fuerza de cuestionarse, la persona va penetrando en la conciencia y el autoconocimiento hasta llegar al verdadero entendimiento de qué quiere, cómo cree que lo puede lograr y, lo principal, para qué es útil todo su saber, todo su pensar y todo su hacer, para que con esta profundidad de su pensamiento pueda resolver sus asuntos de la mejor manera. Y aquí es donde el ser humano, con su inteligencia y capacidad, puede ser el artífice de su propio destino.

A veces en nuestro afán de crecer con rapidez y sin reflexión nos centramos en aquellas experiencias que las recordamos porque han quedado impregnadas en los sentidos de una manera selectiva, dando un valor real a cosas que en realidad no la tienen.

REFLEXIÓN

Se trata de conocer en toda su dimensión la causa y origen de la situación actual para llevarla al futuro y provocar los cambios que necesitas hasta sentir que has alcanzado la meta de tu autoaceptación.

LAS CAUSAS: LA UTILIDAD DE TODO LO QUE HACES

Si realmente quieres tener el conocimiento necesitas ir más allá de la observación y definición de las cosas como hacían los presocráticos; ir más allá de que encuentres el porqué de tus actos como hacían Sócrates, Platón y Aristóteles. Ahora se trata de saber el para qué y la utilidad de todo lo que piensas, sientes o haces. Cuál es el principio y la razón de que las cosas sucedan fuera y dentro de ti.

Pongamos que estás observando un cuadro; los oleos y el lienzo en sí mismos son la materia de la que está hecho. Cuando miras la imagen que está representada es la razón formal o, lo que es igual, el modo que ha elegido el artista para hacerte llegar su arte. La razón eficiente es el propio pintor o el hacedor del cuadro, y la razón final es la pregunta que te estarás haciendo mientras observas la obra: ¿para qué ha pintado esto y qué me está queriendo decir con ello el autor? Cuando lo comprendes, toda la obra amplía su significado y se hace mucho más presente y recordable.

Entender el para qué de los procesos en los que inviertes tus fuerzas es la pregunta más poderosa a la que dar respuesta. Lograr profundizar y plantearte el motivo real que te ha llevado a hacer o no hacer algo justificará la necesidad para mantener la búsqueda de tu cambio y de tu desarrollo personal en el tiempo.

Si bien es cierto que en todo proceso de cambio somos cada uno de nosotros los responsables de su realización, también lo es que hay otros valores más allá de la razón que nos conmueven y nos impulsan, tales como los deseos, las emociones, la personalidad… de la que no somos ajenos y que hacen que los procesos de desarrollo y crecimiento personal sean muy ricos e interesantes. Sin duda, vivimos en muchos momentos muy alejados de la razón, a la vez que muy distantes de entender que todo lo que sucede lo hemos originado nosotros mismos.

En un proceso de búsqueda se evidencia claramente que las emociones alteran la forma en que las personas acometemos nuestros objetivos, muchos de los cuales varían según las creencias que tenemos sobre nosotros y nuestras circunstancias. Sería muy interesante constatar qué sucedería en un proceso de cambio si solo existiera la razón, y esa fuera la causa primera y última de los hechos del ser humano; dónde se quedarían las grandes incógnitas sobre la procedencia de la infelicidad, la desmotivación, la pérdida de valores, la corrupción, la inestabilidad, la ansiedad y el miedo en el que vive la sociedad actualmente.

REFLEXIÓN

En tu visionado personal te encontraste con actitudes nada positivas para ti y muchas otras que te hacen sentir mucha satisfacción. Convendría que emplearas un tiempo en analizar qué beneficios encuentras con ambas. La utilidad positiva de tus actos, tanto los óptimos como los que lo son menos, es una clave para que tu cambio se produzca realmente.

La intención de este breve recorrido filosófico es contextualizar algunos de los principios sobre los que baso la concepción del cambio y la transformación de las personas. El tema principal es reflejar que hace más de dos mil quinientos años los filósofos ya se planteaban las preguntas importantes de por qué y para qué estamos aquí, y hoy necesitamos retomar estas cuestiones de una manera muy personal y muy profunda, porque cada uno de nosotros forma parte de este puzle que hace que el mundo sea mejor o no.

2
Cerebro, el alma inteligente

Juan va a trabajar cada día convencido de que sus ideas van a cambiar el mundo. Es empleado en una empresa de energía y pertenece al departamento de innovación. Cuando te encuentras con él sientes cierta perplejidad al ver que todo gira alrededor de sus deseos, de lo que hace, de cómo piensa, de lo que ha aprendido, minimizando tu presencia hasta el punto de que te miras para ver si aún existes. No intentes introducir una cuña publicitaria sobre tu momento vital porque no tendrá ningún efecto.

Es difícil que Juan dé paso a algún interés que no sea el que le conmueve a él. Sería muy injusto enfadarse con él o resentirse de la poca o nula importancia que tienen los demás en su vida. Todos sus temas giran alrededor de una máquina que va a inventar, de una merma económica en el gasto de un hotel o de un gran complejo de viviendas en los que está inmerso. La materia gris de Juan solo vive y sueña para números, estrategias con los directivos para que le dejen jugar a salvar al mundo o con algún ingenio que ha conseguido desarrollar.

Irene está próxima a la cuarentena. Sigue soltera y sus ojos se enturbian cuando piensa en ello. Trabaja en una gran compañía de comunicación. Su alma se siente prisionera. Sueña con una pareja ideal que no llega, con vivir en la montaña y que algún día podrá desarrollar su potencial como escultora de éxito. El camino hacia el trabajo a veces se hace duro y pesado. Su mente inteligente, experta y capaz está orientada al cuidado de las personas, de las relaciones.

Irene no sabe decir no. Se debate entre sus necesidades y la aceptación de los demás. Está convencida de que si cuenta lo que necesita y no da lo que esperan de ella, perderá las amistades y se quedará sola. De vez en cuando juega a ser independiente y su alma se trastoca tanto que el sufrimiento no le merece la pena.

Elena trabaja en una compañía de eventos. Cada día pasa por horas interminables de reuniones en las que se llega a pocas soluciones, lo que traerá más encuentros nulos al día siguiente. Elena es una mujer de acción. Su mente está inquieta y le cuesta que los sentimientos calienten sus manos y su espíritu. Pocas veces piensa en lo que necesitan los demás como no esté en su zona de interés. La frialdad de su alma se pliega cuando está en una reunión familiar o de amigos, y se toma unas copas acompañando un rico manjar. Con sus parejas vive ajena a las necesidades más cálidas y entrañables. Se agita de deseos y se muere en ellos porque no sabe labrar un terreno fértil para las emociones o la sensibilidad. Cuando la rechazan, se anula porque no logra lo que quiere, más que por sensibilidad o sutileza de su alma. Pierde el contacto con sus valores e ideales con tal de asegurar un salario que le permita vivir entre bien y mal. Bien porque gasta y mal porque no le permite llegar a ahorrar.

Juan, Irene y Elena son personas muy inteligentes, muy bien posicionadas, con una vida profesional que podríamos llamar de éxito; sin embargo, cada uno de ellos siente una carencia, lo que les provoca cierta frustración que merma su estabilidad, sobre todo en los planos afectivos.

Quizá Juan e Irene son más conscientes de qué sucede en su vida amorosa. Juan sabe que cada vez que inicia una relación su egocentrismo anula el funcionamiento y la conexión con el otro, algo que dice que necesita y espera. Irene vive anclada en recuerdos amorosos. Siente que las relaciones pasadas fueron muy importantes, que le generaron gran dependencia de la que todavía no está repuesta, por lo que vive aferrada a ese pasado mórbido y desolador que ahora tanto le pesa.

Para Elena, la vida se circunscribe a una seguridad económica y a poder disfrutar de su tiempo de ocio con el mayor grado de inconsciencia, lo que le ha generado bastante desgaste físico. Pasa de una relación a otra con cierta frivolidad en la búsqueda de vivencias sexuales y poco más.

Lo relevante de estas tres personas es la forma tan diferente de acometer sus experiencias vitales. He tomado como referencia estos personajes por aquellas cosas que tienen en común, tales como los resultados académicos que han sido muy similares, el potencial profesional que les ha permitido tener una vida segura y con cierto nivel de éxito. Y además, porque todos ellos son reconocidos en su entorno profesional y valorados por sus jefaturas. ¿Qué provoca estas diferencias? ¿Que dirige sus vidas que les impide sentirse satisfechos íntegramente?

Parecería fácil definir un plan para que sus cambios se dieran con

rapidez y con resultados óptimos: Juan, que piense en los demás y descentralice su vida del trabajo; Irene, que ponga en valor su persona y relativice las opiniones de los demás, y Elena, que se sensibilice por las personas y procure una mirada más humanista de la vida.

Ahora bien, ¿qué les ha hecho concebir su día a día tal y como ahora lo viven? ¿Qué parte de su Yo está provocando estas actuaciones tan extremas y tan diferentes entre ellas, en su modo de pensar, sentir o actuar?

Cuando hablas con ellos su comunicación es significativamente opuesta. Por ejemplo, Juan se centra en conceptos, en ideas, en explicaciones y en los porqués de todas las cosas. Le cuesta conectar con sus sentimientos y cualquier percepción inexplicable la retira de su ecuación para seguir enredando con lo pragmático. Para Irene, los colores, las formas, los estímulos externos y las emociones son su centro de atención. Irene habla de cómo se siente, de lo que le ha conmocionado y muy pocas veces busca el motivo. En momentos íntimos Irene acepta que desconoce cuál es proceso que le lleva a tener ansiedad en situaciones que parecieran fáciles *a priori*. Elena habla de lo que hace, de lo que tiene, de cuánto le cuesta, de lo que gana, de lo que pierde. Sus palabras son parcas y llenas de monosílabos poco emocionantes y nada sensibles. Su centro gravitacional se desmorona cuando peligra su puesto de trabajo o hay amenaza de una reducción en su masa salarial. Es en ese momento cuando emerge el mayor de sus miedos y su fragilidad vital.

Cuando se profundiza en estas realidades, comprendes mucho mejor las diferencias vividas en las relaciones personales o profesionales. Unas llenas de coincidencias mientras que otras resultan tumultuosas y muy contravenidas. Si nos abstraemos de nuestras experiencias, basta con mirar alrededor para darnos cuenta de que las variables de comportamiento son notorias y que suelen girar entre personas más orientadas a objetivos concretos y que pierden poco tiempo en aquello que no les interesa, junto a otras muy afectivas y que su finalidad es generar sinergias y buenas relaciones a su alrededor. Hay un grupo más pequeño que vive entregado al estudio y a descubrir los porqués, ajenos a una vida práctica y alejados de las relaciones más afectivas porque les cuesta comprender las emociones propias y de su entorno.

La pregunta es: ¿quién provoca todo esto? ¿Quién dirige nuestras apreciaciones, las elecciones que hacemos o nuestra mirada sobre lo que vivimos, sentimos o pensamos? Sin duda es la masa gelatinosa y blanda del cerebro la que provoca nuestra forma de ver el mundo y relacionarnos con él, sea de un modo más práctico, sensible o intelectual. Y es por esto por lo que dentro de un libro de pensar en nosotros e indagar en cómo ser mejores he decidido dedicar uno de los capítulos a nuestro amado, y aún muy desconocido, cerebro.

Casi con seguridad Elena no quiere sentir para no ahondar en su debilidad emocional. Para Juan reconocer que hay otras mentes inteligentes le llevaría a tener que aprender de ellas poniendo en duda su exclusividad intelectual de la que tanto alardea. Es probable que a Irene le asuste utilizar la mente y el razonamiento porque podría perder esa sensación de volatilidad e inestabilidad que teme, pero que también la evade de ciertos compromisos más profundos.

Anular la conexión con una parte del cerebro nos da ciertas «libertades» de las que no estamos dispuestos a prescindir. Por eso, un poco de profundidad sobre ello dará más pistas y mayor posibilidad de elección.

Historia breve del cerebro

Hoy sé que mi infancia y parte de mi juventud, principalmente, han condicionado mi complexión y mi salud integral de estos momentos. Mi vida ha discurrido con poco ejercicio físico, pocas escapadas al campo, pocas interacciones saludables, falta de disciplina alimentaria, nula gestión emocional, etc. He preferido deleitarme con pensamientos nada prácticos que me han arrastrado la mayoría de mi existencia lejos de resultados exitosos. ¿Cómo fue tu vida en este sentido?

Cada una de las grandes elecciones están condicionadas por una parte de nuestro cerebro y, sin embargo, aún sabemos muy poco sobre esta gran máquina que nos rige, nos dirige y nos cuida.

Durante muchos años el cerebro ha sido el gran desconocido para la ciencia y hoy, a pesar de los grandes avances muchas de sus posibilidades seguramente están por descubrir, por ello quiero centrarme en aquello que parece relevante en un proceso de relación con el entorno y con los otros.

Las distintas etapas por las que ha pasado el cerebro de construcción y evolución marcaron una diferencia en la vida del ser humano. Y son estas diferencias las que hacen pensar que el cerebro se ha ido configurando en la medida que se han ido produciendo mutaciones profundas en el entorno con variables de tensión y de incertidumbre desde los primeros pobladores, para adaptarse a las diferentes etapas.

Enfoque tríadico. Un solo cerebro con tres partes

En el año 1970, Paul D. MacLean, médico y neurocientífico norteamericano, director del Laboratorio del Cerebro y el Comportamiento del Instituto Nacional de Salud Mental en Estados Unidos formuló la teoría del cerebro trino o triuno, dividiendo el cerebro en tres tramos que representaba cada uno de ellos, un estrato evolutivo distinto, construido con funciones específicas que, aunque siguen evolucionando, nunca dejan de estar operativas.

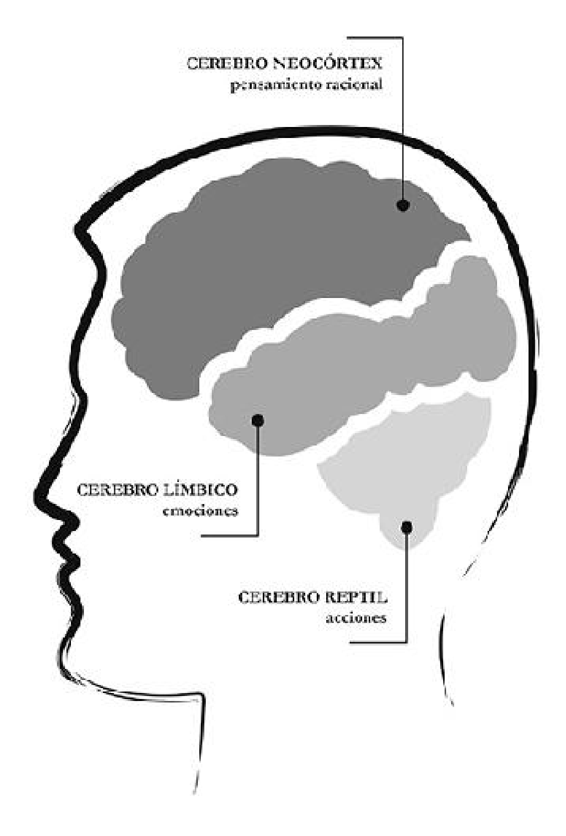


Figura 1

MacLean llegó a la conclusión de que hay una zona que regula la supervivencia o tramo reptil; otra que genera sentimientos y percepciones complejas o tramo límbico, y por último otra que permite la elaboración de pensamientos y estrategias a través del razonamiento o tramo neocortical.

MacLean consideró los cambios y evolución del cerebro basándose en las circunstancias externas del entorno y la superación de las diferencias variables que fueron surgiendo con los avances de la humanidad.

Ahora bien, la pregunta es si esas circunstancias, que en un primer tiempo parecían extremas, siguen resultando para cada uno de nosotros un estímulo en una dirección u otra dependiendo del grado de inclinación que tengamos hacia soluciones que van de lo más práctico a lo más estratégico.

Por ejemplo, en los albores de la humanidad teníamos muy desarrollado el primer tramo, el cerebro reptil. Gracias a él podíamos escapar de los depredadores y también cazar para sobrevivir. Su diseño permitía manejar la supervivencia desde un sistema sencillo que decidía entre huir o pelear, y para ello se encargaba de controlar

el hambre, la higiene, el sueño, la temperatura corporal, el corazón, la respiración, la lucha por el poder y territorio… Todo lo que estaba relacionado con la conservación de la vida en su sentido más amplio correspondía al cerebro reptil. Dentro de su comportamiento dependía también la autoridad, la dominación, el ritual de apareamiento por la atracción sexual y la territorialidad. En suma, la gestión del poder, la voluntad y la fuerza, que todas juntas originan un estado de confianza y cierta seguridad.

Si unimos todas estas características y las consideramos como propias de tiempos muy pretéritos, no tendría sentido que aplicáramos esta regla al presente. Sin embargo, para muchas personas es fundamental lograr su supervivencia, la consecución de sus objetivos de una forma rápida e instantánea, adaptarse al entorno y minimizar al máximo su debilidad, alejándose de las emociones que ven como un gran riesgo y una posible dispersión.

Elena es, sin duda, un personaje representativo de este modelo y forma parte de una sociedad avanzada con cierta calidad de vida. No obstante, para Elena es muy importante la rapidez, el foco en las tareas, eliminar el riesgo de emociones nada apetecibles o tóxicas para sus objetivos. Su *modus operandi* bien podría reflejarnos a alguien que está en riesgo de perder algo y necesita luchar para protegerse. Cuando se la observa, deja en evidencia el miedo y angustia hasta cierto punto irracional. Sus recursos están orientados a sobrevivir y alcanzar resultados económicos para su sostenibilidad. Hasta que no haya logrado esa seguridad, difícilmente disfrutará de otro planteamiento que se le proponga. Hace tiempo que la tranquilidad ha desaparecido de su rostro. Elena ahora mismo no encuentra recursos y la defensa de su estabilidad económica es más prioritaria que cualquier otro sentimiento.

Han pasado muchos años desde que el ser humano logró domesticar parcelas de la naturaleza para habitarlas y hacerse sedentario. Con el dominio de su entorno y la creación de vínculos se fueron relajando estos instintos primarios y pudo recrearse en el entorno, formar familias, tribus y cercar espacios para conformar los primeros hogares.

Las relaciones con los congéneres pasaron de la lucha a generar lazos de intereses comunes, intercambio de bienes y aprendizajes básicos para vivir mejor. Todos estos cambios desarrollaron el cerebro límbico. Este tramo cerebral se encarga de procesar la información proveniente de los sentidos y distribuirla entre el resto de regiones cerebrales regulando el estado del organismo.

La zona límbica permitió el desarrollo sentimental. Su aparición abrió las puertas al mundo sensitivo conectando la información con la memoria reciente y regulando los estados de ánimo. La capacidad de sentir y desear se asoció a esta parte cerebral que permitía que se

desarrollaran cualidades tales como la afección por algo o por alguien y generar conexiones sostenibles. La vida empezó a resultar más cálida y más interactiva.

En la evolución, las relaciones personales y los vínculos con otras personas fueron el modo de protegerse, generar alianzas poderosas para vivir con mayor tranquilidad. La belleza y confortabilidad del entorno se hizo más relevante y las comunidades más prolijas. En aquellos tiempos donde la necesidad de defender los territorios era imprescindible, se formaron sociedades civiles y militares, lo que provocó que los unos y los otros centraran sus intereses y estimularan zonas diferentes de sus cerebros.

Irene siente que su mundo tiene sentido cuando las amistades están próximas y puede sentir sus afectos. Le cuesta estar sola y sus retos permanecen sujetos a sentirse aceptada por todos. Si bien esto es imposible —e Irene es muy inteligente y capaz de comprenderlo desde la razón—, también es cierto que la soledad de su casa se le hace insoportable, por lo que muchas tardes se queda con quien se lo proponga, para posponer la llegada a su vacío inhabitado y, por tanto, inhabitable para ella.

Cuando hablamos de ello sabe que necesita cambiarlo, pero aún no está preparada para sentir el silencio en su hogar y disfrutar de la paz. Hace tiempo que ha perdido el contacto con su fuerza vital, su confianza personal dependiente como está de los otros. Vive un intenso desorden económico debido a su vida social, a los regalos con los que «compra» de alguna manera los afectos de los amigos. Si esto fuera poco, sus jefes han notado su cansancio y falta de ambición, algo que es más acusado con el paso de los años al sentir que el reloj de la vida es su enemigo si quiere ser madre.

Irene es incapaz de razonar y solo dice lo que quiere una y otra vez: quiero ser madre, quiero tener pareja, quiero que me quieran… Solo toca callar y cuando es posible preguntarle cómo lo va a lograr se hace el silencio: Irene ha perdido el contacto con la razón, con la supervivencia y vive abatida por los vientos de la desesperanza. Cada día es un día más alejado de sus sueños.

MacLean plantea que la curiosidad y la necesidad de generar estrategias para optimizar todos los recursos hizo evolucionar el cerebro conformando el tramo neocortical. Con él llega el elemento diferenciador entre el hombre y todas las demás especies.

Su estructura ha sido potenciada desde el ser humano primitivo a través del aprendizaje de nuevas habilidades, entre ellas el lenguaje y el cálculo. El hombre se planteó la causalidad de las circunstancias que le rodeaban, desarrollando el método empírico y dando lugar a diversas disciplinas que han posibilitado el aumento de su racionalidad y capacidad de aprendizaje.

El neocórtex integraba los tramos reptil y límbico, modelando los instintos y las percepciones. Era el centro de control de los procesos mentales complejos: creatividad, pensamiento, lenguaje, planteamientos y lógica. Posibilitó la elaboración de conclusiones y actuación sobre ellas, la decisión en función de la observación y el análisis, además de la argumentación.

Otra importante función fue su capacidad para movernos en el tiempo. Era capaz de traer el futuro al presente, de prever consecuencias y representar situaciones que podrían darse después. La noticia es que el ser humano es el único con capacidad de generar su propio estrés con solo imaginarse el futuro. Para muchos de nosotros, anticiparnos a los acontecimientos personales es una tortura antes que una ventaja.

El hombre aprendió a emplear otras funciones como razonar, encontrar la lógica, sacar conclusiones, aprender y prever diferentes situaciones. Para ello se basó en el lenguaje, el habla y la escritura, poniendo el foco en entender lo que conocía y lo que no para abrirse al aprendizaje constante.

Sin embargo, la conformación de este tramo en dos hemisferios cerebrales ha generado más literatura que los dos anteriores juntos. MacLean, como otros muchos estudiosos, profundizó en las particularidades de los dos hemisferios cerebrales cuyas funciones se han cuestionado según avanzan los conocimientos de su estructura y capacidad.

Los teóricos esgrimían con total seguridad que cada hemisferio realizaba funciones muy separadas y ajenas al otro. Por ejemplo, que el izquierdo era racional, lógico, analítico y secuencial; mientras que el derecho era perceptivo, intuitivo, creativo y holístico.

También se planteó que el hemisferio derecho utilizaba un estilo de pensamiento divergente, creando una variedad y cantidad de ideas nuevas, pudiendo innovar procesos y construir paradigmas hasta ahora inexistentes. La visión del hemisferio derecho, más global, permitía observar la totalidad de las partes sin realizar un proceso analítico sobre la información existente, sino que la sintetizaba. Quizá este planteamiento ha disculpado la falta de sentido común de aquellos que no analizan, y ratifica la dureza y control de los que, por el contrario, emplean la lógica para su toma de decisiones.

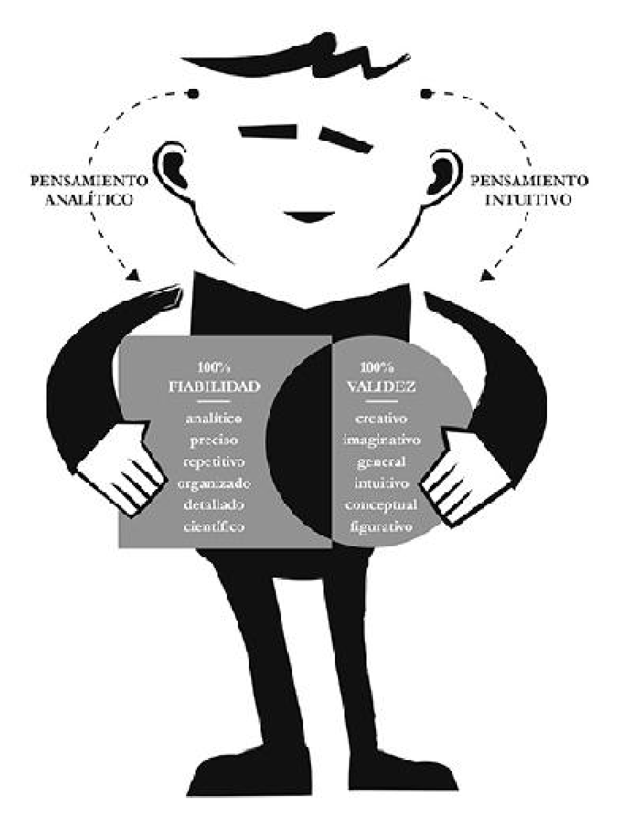


Figura 2

La separación entre estas dos estructuras gelatinosas y arrugadas conectadas por un centro calloso se ratifica con el criterio de que el hemisferio izquierdo emplea un estilo de pensamiento convergente, obteniendo la información novedosa al usar datos ya disponibles y desde ella lograr formar nuevas ideas. Este hemisferio aprende del todo y absorbe rápidamente los detalles, hechos y reglas que precisa en cada contexto. Su modo de operar es analizando la información paso a paso y buscando entender los componentes uno por uno.

Todos estos planteamientos, que han generado mucha diferenciación entre las personas con posible cerebro dominante izquierdo o derecho, han sido cuestionadas en los albores de este siglo por algunos investigadores, quienes plantean que las regiones cerebrales no poseen una funcionalidad tan específica como se presuponía en un pasado, y que casi la totalidad de los procesos cerebrales implican la participación de ambos hemisferios.

Ajena a estas discusiones, la forma de plantear el trabajo es utilizar ambas capacidades a través de los ejercicios que propongo y las técnicas que empleo para ello. Independientemente de qué hemisferio sea el predominante, cada uno de ellos aporta soluciones claras para

avanzar en el proceso de diseñar nuestra vida más allá de las limitaciones que nosotros le hayamos puesto.

Tener una mente capaz de mirar las situaciones desde su globalidad para pasar a los detalles y desde ahí encontrar las soluciones más consistentes y renovadoras es la meta de este tramo cerebral.

Nuestro personaje Juan disfruta y alardea de su potencial intelectual. Hace tiempo que ha aceptado que tiene escasa capacidad de fijar objetivos y cumplirlos, que sus relaciones son muy difíciles y que en cada una de ellas sufre; sin embargo, se siente muy orgulloso de su habilidad para razonar y desarrollar proyectos de ingeniería complicados e innovadores.

En la compañía energética en la que trabaja no tiene una proyección como líder, aunque sí una alta consideración gracias a su entrega en el campo de la investigación que está realizando sobre ahorro energético. Ha olvidado la utilidad de su cerebro físico y maneja con gran dificultad el emotivo. Porque si bien le interesan las relaciones, las tiene relegadas a momentos de ocio —breves, si los hay— o cuando considera que la inteligencia del otro bien merece la pena para que deje lo que está haciendo. He de decir que hay pocas personas a las que él considere inteligentes, pero cuando pone en valor la inteligencia de otro, es respetuoso y abierto a aprender.

No me atrevo a predecir cómo sería la vida de Juan si abriese su mente a una globalidad intelectual para detenerse en los detalles imprescindibles en cada uno de sus momentos. Lo que puedo asegurar es que Juan ha olvidado todo lo que la prehistoria y la historia reciente acumuló de experiencias para él. Crecer hacia arriba no lo es todo.

REFLEXIÓN

En un proceso de autoconocimiento es de vital importancia que determines cuál es el tramo de tu cerebro predominante y qué necesitas para activar las demás partes de modo que puedas optimizar la totalidad de tu persona.

Define si tus comportamientos son más afines a Elena, Irene o Juan. Quizá pienses que tienes un poco de todos ellos. Y seguro que es así: lo que te pido es que precises cuál es tu preferente para que puedas aprovechar mucho mejor todos los ejercicios o temas que te propongo más adelante.

Cada tramo está conectado a los demás. Eso es indiscutible. Lo que te propongo es que analices si algunos de tus comportamientos más negativos están dirigidos por un tramo cerebral en detrimento de otro. Si observas, por ejemplo, que tus relaciones te inhiben de razonar, el miedo a perder tu trabajo te convierte en alguien sin ilusiones, creer que tienes la razón te aísla de aprendizajes profundos… Registra este



dato en tu cuaderno para ir desgranando tu Yo más verídico.

3
TU YO INDISCUTIBLE. TEMPERAMENTOS

Mi colaborador y amigo Jon y yo llevamos más de ocho años trabajando juntos. Como cada cual, uno y otro nos culpamos y nos defendemos de los procesos dolorosos.

Nos sentimos provocadores de esa intimidad bella y cálida que se produce cuando quieres ser feliz, o anhelas sumar, a la vez que quieres agrandar el universo y hacerte uno con el otro. En esos momentos nos miramos y el mundo entero parece estar con nosotros y que todo fuera posible. Ambos nos despojamos de mezquindades, el egoísmo no existe y podemos ver la mejor versión del contrario. Pero cuando chocábamos… —ahora eso ya no sucede—.

Ninguno aceptaba ser el iniciador del conflicto. Ambos manejábamos argumentos muy sólidos para sentirnos molestos. Blandíamos escenarios antiquísimos donde «tú me dijiste» y «yo te dije». Las réplicas y contrarréplicas eran pullas esgrimidas con tino para romper las estructuras más sensibles y débiles del otro. Muchas veces decidimos dejar el trabajo en común y el mismo número de veces nos arrepentimos. Nuestro entorno sufrió con las tensiones, y algunas veces optaron por dar o quitar la razón a uno y otro, algo que no nos favoreció.

Han pasado los años y seguimos trabajando y construyendo proyectos juntos. Para ello hemos necesitado comprender y respetar la idiosincrasia de cada uno. Son muchas las disimilitudes y menos las coincidencias, aunque estas últimas resultan más sólidas y constructivas.

Algunas de estas diferencias —como la concepción del tiempo, la fijación de objetivos, la lógica, la preparación de los trabajos, la toma de decisiones…— nos parecieron insalvables. Lo importante para nosotros no fue lo que pasó. Eso ha quedado como recuerdo anecdótico. Lo relevante fue darnos cuenta de que ninguno de los dos podía cambiar lo que era intrínseco a su modo particular de enfrentarse, a hacer, a sentir o a pensar. Un día supimos que nos habíamos topado con una parte de nuestra personalidad: el

temperamento.

Así, con marcadas y excepcionales diferencias, pudimos comprender que cada uno tenía un temperamento preferente y no había opción de cambiarlo, y lo que era aún mucho más grave: nosotros teníamos en aquel momento la función temperamental un poco negativa.

Estar juntos nos ha ayudado a aprender el uno del otro, a relativizar lo que no era importante y centrarnos en lo que de verdad lo es: colaborar en la transformación de las personas, en lo que nuestra coincidencia es total.

La personalidad a través de la historia

Todos nosotros estamos en un devenir permanente de inventarnos y reinventarnos en los distintos contextos de nuestra vida. En muchos casos desconocemos lo que somos capaces de ser e ignoramos en lo que podríamos transformarnos, quizá por lo comprometido que podría ser saberlo. Esto nos sitúa en un mundo de posibilidades infinitas donde el autoconocimiento es la mejor herramienta para definir cualquier tipo de versatilidad.

Quizá te encuentres en un actitud animada para profundizar en tu cambio, sin saber que algunas cosas podrás modificarlas con cierta facilidad mientras que otros comportamientos instintivos tuyos serán inamovibles y permanecerán contigo toda tu vida. Y puede que sean correctos, pero no apetecibles para ti. Por ejemplo, puedes tener una inclinación a las personas y te gustaría poseer una mente más práctica o al revés. No siempre el comportamiento inmutable es el más deseoso, aunque sea muy correcto y muy poderoso.

Conviene puntualizar la diferencia entre personalidad, temperamento y carácter para centrar el interés en los campos en los que vamos a indagar, y en qué modo se entiende que estos aspectos de la persona determinan que sus acciones, comunicación e interacción estén mediatizadas. Es mucho más fácil acometer un cambio personal cuando sabemos qué parte de nosotros es irreversible y cuál no.

En primer lugar se entiende por personalidad la suma de la herencia genética —temperamento—, que es inamovible, más la parte reactiva y consciente —carácter—, que puede modificarse o cambiar a lo largo de la vida, y hasta en diferentes contextos mostrarse de modo muy diferente.

En muchos casos confundimos esta actitud con la esencia de la persona. Esto ha originado que se rechace un tipo de temperamento porque se considere que es agresivo, iracundo, triste, inconsciente, etc., cuando en sí mismo cada temperamento tiene cualidades extraordinarias que son imprescindibles para la superación y el avance personal. Esta mirada parcial provoca cierto rechazo de la parte de la personalidad humana, sin diferenciar lo que es comportamiento consciente de todo aquello genético e inconsciente.

Cabe recordar que, aunque podemos llamarlo consciente porque vemos cuando realizamos las acciones, el carácter se formó mediante los hábitos de comportamiento adquiridos con los aprendizajes a lo largo de la vida, muchos de ellos en la etapa infantil. Y en la mayoría de los casos subyace un juicio de valor sobre las actitudes de los demás llegando a decir que tiene mejor o peor carácter.

Los estudios del carácter han avanzado desde mediados del siglo pasado; sin embargo, los saberes del temperamento parten de la doctrina más antigua de Occidente representada por la teoría de los cuatro humores propuesta por Hipócrates hacia el año 400 AEC y desarrollada por Galeno hacia la mitad del siglo II EC. Esta teoría sostiene que el cuerpo humano se compone de cuatro sustancias básicas identificadas como: bilis amarillas, sangre, flemas y bilis negras, siendo su equilibrio o desequilibrio causa directa de nuestra salud o enfermedad, tanto en el campo físico como psíquico.

Galeno explica en su obra *Sobre las facultades naturales. Las facultades del alma siguen los temperamentos del cuerpo* que las facultades del alma se generan a partir de la mezcla de los cuatro humores del cuerpo, concluyendo que de esta mezcla se conforman cuatro naturalezas y sus comportamientos. De este modo, podemos decir que cada uno de nosotros, dependiendo del equilibrio de nuestros humores, mostramos un temperamento diferente con actitudes diversas, ejemplificando lo heterogéneo del espectro humano en su concepto más «inamovible».

Esta concepción más inmóvil, los temperamentos, han sido clasificados en colérico, sanguíneo, flemático o melancólico, correspondiendo el primero a la cantidad de bilis amarilla; el segundo, al equilibrio de la sangre; el tercero a la flema; y el último, al nivel de bilis negra.

Este conocimiento nos permite observar el entorno con un nuevo enfoque. No es lo mismo pensar que el otro tiene mala intención, a descubrir que tiene una alteración en sus humores y, por ende, en su temperamento.

Si bien todos tenemos un temperamento preferente, en ningún caso existe uno puro. Lo que generalmente encontramos es una combinación de unos y otros conformando la totalidad de nuestra personalidad. Los puntos clave de cada uno de los tipos nos dan pistas para hacer un modelo aproximado de la realidad cotidiana.

El estudio de los cuatro temperamentos, su nivel de apertura en relación con los demás y la estabilidad emocional de cada uno de ellos nos acerca a la comprensión de cómo funciona la parte inmutable de nuestra personalidad. Este conocimiento nos hará mucho más sensibles a las diferencias, nos aproximará a los demás con una empatía y discernimiento de lo que es posible y de lo que no, por ambas partes.

Es preciso conocer y aceptar que la parte genética o temperamento es la disposición innata que nos induce a reaccionar de forma particular a los estímulos internos y externos. Viene determinado en nuestro ADN, es inconsciente y se mantiene en el tiempo. En cada temperamento se encuentran las fortalezas con las que se pueden

lograr las metas a partir de uno mismo, que de otro modo no resultan satisfactorias e, incluso, en algunos casos, minan la estima personal.

Si bien no es posible cambiar los intereses, la forma de aceptar las cosas, los ritmos, las tendencias y los focos de atracción de cada temperamento, sí se pueden mejorar las conductas que proceden del mismo. Por ejemplo, si eres sanguíneo tenderás a las relaciones, disfrutarás de los espacios abiertos, serás más hablador que otros, y todo ello será tu compañero fiel toda tu vida; sin embargo, sí puedes aprender a escuchar más, a ser más honesto en las cosas que dices… Es decir, la esencia es inmutable, la forma de presentarla puedes mejorarla si así lo decides.

Si tienes el temperamento colérico preferente posees unas fortalezas que te permiten decidir, ver oportunidades, ser más directo, tener las cosas más claras y serás quien marque la ruta que lleva al éxito. Claro que tu tendencia a la rapidez y a creer que todos tienen que llevar tu ritmo puede hacer que las relaciones sean más tensas. No obstante caben dos posibilidades: que te centres en lo extraordinario que tienes o que pienses que eres un bilioso egoísta que no sabe ver nada positivo en los demás y que solo miras tus intereses. Es una decisión que todos podemos tomar. Ambas características pueden aparecer.

Mi punto de vista, con el que llevo trabajando muchos años, es que conocer los temperamentos nos permite mostrar la parte más saludable de nuestra personalidad y nos deja ver aquella que está poco operativa para plantear una solución y vivir más plenamente.

REFLEXIÓN

Piensa en ti. Descubre cuál es tu temperamento preferente en positivo. Deja de buscar todos los errores que cometes o puedes cometer.

Te indico las características negativas de cada temperamento para que las comprendas y cuando las encuentres en los demás sepas que son actitudes que surgen de una parte irresoluble, y que centrarte en lo negativo de los otros dificultará que avances en tu propia vida.

Concéntrate en lo mejor de ti, alimenta cada día los comportamientos que reflejan tu potencial y observa cuál es el temperamento que menos utilizas para aprender de los que lo tienen, para hacerte más completo y avanzar hacia tu salud integral.

Recuerda que ninguno de los temperamentos es mejor que otro. Todos tienen fortalezas y áreas de mejora. En cualquier caso, hay que considerar que esas fortalezas serán piezas fundamentales para desarrollar los planes de acción de cada cual. Emplea este conocimiento como desees, aunque me gustaría que fuera para apoyar,

y en ningún caso para juzgar o menospreciar lo que te parece mejor de lo que no.

EL DIRIGENTE: TEMPERAMENTO COLÉRICO. SUS VALORES Y POTENCIALIDADES

El temperamento colérico es propio de personas cuyo humor preferente es la bilis amarilla, como planteaba Hipócrates. Las personas de preferencia colérica muestran una voluntad fuerte y unos sentimientos impulsivos.

Para los antiguos, la emoción primaria en este temperamento era la ira o la dificultad para aceptar procesos de un modo paciente y ordenado. Las personas coléricas tienen una respuesta rápida y poco reflexiva, además de estar muy orientadas a los objetivos y los resultados.

Después de años de investigación con cientos de personas, he podido comprobar que la ira de este temperamento es más adaptativa que agresiva. Se tensiona cuando se encuentra en situaciones que dependen de otros y siente que pueden retrasarle en sus objetivos.

Cuando he encontrado una tensión más duradera en el tiempo, he observado la cólera y el deseo de luchar y vencer. Sin embargo, en ningún caso el colérico está actuando desde sus grandes valores y sus capacidades más activas. Cierto es que aparece la ira y tan rápido como viene, se va. En ese momento el colérico muestra que está tomando nota de todo lo que pasa y atiende lo que puede ayudarle en sus objetivos y lo que no.

Su instinto es de conservación y está basado en un tipo de sistema nervioso rápido, unido a un nivel alto de actividad y capacidad de concentración en aquello que le atañe y muy bajo en lo que es ajeno a sus rendimientos. Aunque es un temperamento muy reactivo al ambiente, también se muestra abierto a modificar su conducta con rapidez cuando lo considera beneficioso para alcanzar sus metas.

El temperamento colérico tiene unas respuestas emocionales de intensidad fuerte y de velocidad rápida. Esto quiere decir que se activa a las señales del entorno moldeando su comportamiento en un breve período de tiempo para adaptarse. Esta clase de respuestas están altamente relacionadas con su supervivencia.

Su principal instinto es vivir y lograr todo lo que le permite la vida y que esta sea lo más digna posible, por lo que, en general, está muy enfocado a obtener resultados y altos ingresos. Para ello, es un gran observador de lo que le ofrece el exterior para conseguir los máximos bienes para él y para su entorno.

Su *modus operandi* es el de un dirigente. Sabe lo que quiere y los medios que ha de emplear para lograr sus objetivos. Puede parecer

dominante, frío y hasta distante en sus relaciones porque se orienta a la consecución de los objetivos y no tanto a satisfacer el ego de los demás.

Sabe por experiencia que el resto de temperamentos tienen tendencia a divagar y a perder el foco de los objetivos. En general, no busca ofender o dejar en evidencia. Si esto sucede es más por rapidez y foco en ganar la batalla al tiempo, no por animadversión. Tanto es así que suele aportar grandes beneficios a aquellos equipos que necesitan un líder o empresas que buscan aumentar su cuenta de resultados.

Su energía la encuentra en el exterior, en el movimiento y en la realización de proyectos. Poco o nada mira a su interior ni al de los demás. Todos los recursos que encuentra los emplea para adaptarse a las soluciones que necesitan los asuntos que se trae entre manos.

Tiene un modo de sociabilizar peculiar, porque, aunque le gusta estar con las personas y compartir con ellas buenos momentos, le resulta muy incómodo y hasta imposible a veces atender sus requerimientos, al igual que escuchar y ser empático con aquellos que no comparten su mismo interés o visión de vida.

Cuando se habla de responsabilidad y sentido del deber, son cualidades que el temperamento colérico tiene muy elevadas, aunque no le gustan los cambios que no provengan de sí mismo. Si bien hemos dicho que tiene condiciones de dirigente y le gusta ser líder de los proyectos, sabe reconocer la autoridad si es inteligente y fundamentada, siendo enemigo declarado de los jefes con baja capacidad de liderazgo.

Una de las cualidades más admirables del colérico es la fuerza de voluntad acompañada de la constancia y en muchos casos de una gran perseverancia. Estas cualidades le confieren un halo de libertad y autodeterminación muy marcado y poderoso. De hecho, el colérico piensa que cuando está «atado» a otros, su rendimiento se verá afectado.

El colérico se siente pleno cuando va cerrando asuntos y alcanza las metas fijadas. La mayoría de sus acciones tiene un propósito concreto que ejecutará con rapidez en detrimento de un control de los detalles, que le puede hacer perder el tiempo.

Podemos distinguir a una persona de temperamento colérico por ser muy activa, de movimientos vitales y rápidos. Su tendencia es a la acción lo que hace que su agenda esté repleta de actividades, todas ellas enfocadas a sus intereses. Este temperamento ama el tiempo e intenta aprovecharlo impidiendo por todos los medios que los demás le condicionen o intenten alejarle de sus retos. Es un gran admirador de todos aquellos que se proponen metas y las consiguen, siendo bastante crítico con las personas que ceden y se rinden.

Lo que para otro temperamento puede ser un valor negativo, en el colérico es una de sus grandes cualidades, su ánimo competitivo, el espíritu luchador, lleno de interés por lo novedoso, y los retos confrontantes aunque requieran un esfuerzo.

Un colérico ve oportunidades donde los demás solo ven peligro o riesgo; sin embargo, es muy inspirador comprobar que cuando se convence de que no va a obtener los resultados esperados con algún proyecto lo deja y se pone a otra cosa sin ningún sentimiento de pérdida o apego a las acciones realizadas hasta ese momento.

Por todas estas actitudes, el colérico prospera en lo que se propone y no necesita ser estimulado por los demás o el entorno. Si bien su naturaleza emocional está poco desarrollada, sus relaciones suelen ser duraderas porque las basa en un principio de utilidad. Le gusta compartir lo que logra económicamente con sus cercanos y familia.

La capacidad comunicativa del colérico está muy centrada en informar y clarificar sus puntos de vista. Es locuaz para hablar de sus objetivos, metas y retos, no tanto de sus sentimientos o planes personales. Su comunicación es muy atractiva y cautiva a aquellos que le escuchan cuando explica posibles proyectos que pocos a su alrededor ven. Primero por su capacidad de condensar en pocas palabras grandes ideas y luego, porque su pasión e ilusión por llegar a cumplir esos sueños es muy alta.

Si hay algo que muchos viven con auténtica angustia y que para el colérico es fácil y hasta motivador, es la toma de decisiones, tanto para sí mismo como para un equipo. El temperamento colérico es decidido y de firmes opiniones. Sin embargo, sus reacciones e ímpetu no se derivan de un análisis, sino de valoraciones rápidas que proceden de experiencias exitosas previas. Un dato a tener en cuenta es que permanece firme en sus convicciones a pesar de que la presión ajena no sea positiva o proclive a sus medidas.

Una de sus cualidades, que no siempre es bien vista por otros, es su ambición en cualquier campo, personal, profesional o social. Este temperamento tiene habitualmente en su cabeza lo que quiere y no suele darle vueltas a las posibles dificultades para lograrlo. Elige a sus socios para conseguir los objetivos y está dispuesto a entregarse para beneficio de todos.

Como ya hemos visto, los coléricos son líderes natos y muy aptos para todas aquellas profesiones que precisen de motivación e impulso y sean retadoras. Muy lejos está de aquellas profesiones que requieran exactitud o perfeccionismo.

ÁREAS DE MEJORA DEL TEMPERAMENTO COLÉRICO

El temperamento colérico es emocionalmente inestable —neurótico —. Las características principales negativas de su personalidad serían: quisquilloso, inquieto, agresivo, excitable, influenciable, impulsivo, a veces demasiado optimista e irreflexivo.

En el ámbito laboral su estilo de dirección es autocrático y puede tener estrategias que no coinciden con la dirección para conseguir sus objetivos. Va a depender de sus valores que esto suceda en mayor o menor grado.

Por sus dificultades para delegar responsabilidades necesita que se realicen todas las acciones necesarias para alcanzar sus propósitos rápidamente, influenciado por su duda sobre el ímpetu y esfuerzo de los demás.

En la elaboración de las tareas prima la rapidez por encima de la calidad; de hecho, prefiere la cantidad a la precisión, por lo que es poco apropiado para hacer informes, revisar trabajos o realizar labores que exijan atención y perfección.

En la gestión del tiempo, el temperamento colérico vive trabajando en lo urgente y pocas veces actúa desde lo importante. Se agobia pensando que no podrá realizar lo que se ha propuesto, que en la mayoría de las ocasiones es excesivo, aunque normalmente alcanza todos sus objetivos. Su frase preferida es: «No tengo tiempo…», que se convierte en mantra porque le cuesta priorizar. Suele comenzar por aquello que le requiere menor capacidad de concentración y le satisface más.

El temperamento colérico tiene dificultades para expresar sus emociones siendo muy parco en el ámbito afectivo. Esto varía cuando le interesa lograr algo, aunque una vez alcanzado el objeto deseado vuelve a su frialdad e inexpresividad emotiva. Esto se repite con mayor frecuencia en las relaciones afectivas, en las que durante el tiempo de conquista es más proclive a la adulación y a las palabras bonitas, que desaparecen cuando ha conquistado «su presa». Suele actuar con poca o nula delicadeza con los demás.

Una de sus áreas de mejora más relevante es la comunicación, ya que tiende a opinar con cierta ligereza sobre asuntos que desconoce o no le competen, desacreditando a los otros o dejando de escucharles cuando no hablan sobre lo que le interesa. Además, le gusta alardear de sus éxitos, que casi siempre son económicos, sin tener en cuenta las condiciones o situación de su interlocutor.

En relación con los temas es muy selectivo, prestando atención solo a los asuntos que le importan, que suelen ser aquellos que son poco emocionales y muy concretos —economía, deporte, acción, resultados, etc.—. Si es forofo de un deporte o de un deportista puede llegar a la discusión y a la falta de respeto para con el otro.

En las relaciones interpersonales, la persona de preferencia colérica

valora las cosas como buenas o malas, bellas o feas, llegando a ser extremista y radical en muchas ocasiones. Si se le contradice o las cosas no salen como quiere, se deja llevar por la ira, situación que es más incisiva con las personas que tiene cerca, especialmente si son relaciones que tiene aseguradas o que son poco profundas.

Cuando las personas no le interesan, llega a ser despectivo en la apreciación de lo que plantea el otro. A veces parece insensible ante el dolor ajeno, rechazando las manifestaciones de debilidad de la gente de su entorno, aunque sean muy próximos y mantengan lazos profundos.

El temperamento colérico esgrime una gran soberbia que le impide reconocer sus errores y pocas veces acepta que ha sido culpable de sus fracasos, y si es preciso recurrirá a cambiar la realidad de los hechos. Le molesta ser recriminado públicamente, y se siente dolido si se le humilla o ridiculiza por sus carencias. En muchas ocasiones esta falta de autocrítica le lleva a que los conflictos acaben en graves problemas. Le cuesta profundizar en sí mismo y preferirá mantenerse ocupado para tener la mente libre de pensamientos que puedan limitar su eficiencia.

En el crecimiento personal, su alta estima y mucha autocomplacencia le dificulta su desarrollo. Será despectivo con creencias que no le interesan o están alejadas de su forma de pensar. Solo presta atención a la gente que considera muy superior y con competencias que juzga inalcanzables. Su interés por el desarrollo personal surge, antes que por su propio bien, para que los otros le reconozcan superior y le valoren.

REFLEXIÓN

Piensa que las áreas de mejora son oportunidades de cambio y desarrollo. Analiza cuáles son habituales en ti y decide qué quieres hacer con ello. Si te centras en lo mejor de tu temperamento colérico, todo lo demás quedará minimizado.

CÓMO TRABAJAS SI ERES COLÉRICO

— Eres el gran visionario de las oportunidades y tendrás tu mente viva y fresca para plantear retos que otros no ven. Todo esto aderezado con que eres una persona muy activa, te hace insustituible para el crecimiento en los departamentos, en los proyectos, en cualquier lugar donde tú participes. El mundo tiene, sin duda, una deuda importante contigo por los grandes avances que has promovido.

— Trabajarás duramente el plan de acción marcado si tienes claro

el objetivo que vas persiguiendo. «Muy bien, pero ¿qué tengo que hacer?» es una respuesta muy típica tuya. Si alguien te señala el camino y te parece viable, serás obediente, aunque buscarás posibilidades para la realización más óptima que otros no ven. En todo caso, no eres amigo de estrategias rebuscadas y eso simplifica mucho la consecución de objetivos.

— Te gustan los retos y eres tremendamente competitivo, lo cual aprovechas para motivarte a la acción. Aceptarás los envites y puedes tener enfados si se te confronta con dureza o si se te niega algo que ves con claridad.

— Algo muy valioso es tu rapidez y que no divagas sobre cosas que no llevan a la consecución de los retos prefijados. A veces esto puede provocar tensiones en tu entorno.

— Una de tus áreas de mejora profesional es tu sensibilidad a las palabras que dicen los demás cuando dejan en evidencia alguna de tus dificultades. El sentido del oído es tu mayor fuerza y a la vez tu peor enemigo, porque cuando desconfías, estás demasiado pendiente de lo que dicen los otros de ti y en estos casos tu susceptibilidad resulta desproporcionada.

CONCLUSIÓN DEL TEMPERAMENTO COLÉRICO

Durante todos estos años de trabajo intenso con los temperamentos, he recogido mucha reticencia contra el colérico. Quizá su nombre no parezca el más apropiado para tenerle un gran afecto; sin embargo, poco o nada seríamos en el mundo sin el empuje desmedido y sin freno de este temperamento en positivo. Seguramente, tampoco habría tantas guerras y tanto dolor, pero en esto como en cualquier cosa las personas tenemos la opción de cómo utilizar nuestros valores o potencialidades, que traemos a esta vida y que nos permiten desarrollarnos para llegar a las cimas más altas y realizar nuestros sueños.

Hace unos años asistí en Barcelona a un taller de tres días que daba el escritor T. Harv Eker, autor de *Los secretos de la mente millonaria*. Mi intención era conocer a quien aglutinaba a más de mil quinientas personas en sus seminarios y lograba cautivarles hasta realizar ventas millonarias en cursos con su grupo de profesionales. Analicé su temperamento, competencias, tipo de liderazgo, mapa representacional… Aquel hombre, de unos sesenta años, mostraba una postura dominante, fuerte, llena de autoridad y llena de coherencia. No importaba de qué hablase. Lo hiciera de lo que lo hiciera, este personaje dominaba el espacio y hacía creíble lo que él quisiera. Su temperamento colérico estaba a disposición de ganar, y hacer ganar

dinero a todos los que le escucharan. De hecho, todos los que le acompañaban estaban nutriéndose de su fuerza e ímpetu.

Fue una experiencia interesante que me permitió constatar una vez más que la cualidad de este temperamento es hacer crecer lo que le rodea y posicionarse en un lugar de fuerza y poder para movilizar a todos a una lucha por sus sueños.

He observado a otros directores de compañías y creadores de proyectos y en cada uno de ellos he notado un punto en común claro: los objetivos y los resultados son su foco de atención y con ello muchos de los que están a su lado consiguen vivir y prosperar. Ciertas compañías tienen el sello de identidad de este temperamento, como algunas consultoras donde los profesionales trabajan por los resultados y el desarrollo de su carrera, sin límites.

Personajes como Moisés, el apóstol Pedro, Miguel Ángel… y otros muchos han hecho de esta historia otra muy distinta que la que hubiera sido si ellos no hubieran estado. Deportistas como Nadal o Cristiano Ronaldo han dejado una gran huella para pequeños de todo el mundo que han soñado que podrían repetir sus gestas. Películas y actores aparecen con frecuencia en el espacio cultural donde nos presentan la capacidad de estar al servicio de los demás para salvar el mundo. Sirva como ejemplo Ben-Hur, el judío que lucha por su independencia de los romanos; la teniente O'Neil, que combate por la igualdad de las mujeres en el ejército americano, o el agente 007, que vence a todos los malvados del mundo sin temer su muerte o la de los demás.

Todos estos casos nos conectan con la fuerza y el empuje de este temperamento, que, como ningún otro, está al servicio de los proyectos, de la rentabilidad de los mismos y sobre todo, de pensar en el ahora como el único momento para actuar. Aunque sin olvidar que ciertos puestos requieren una sensibilidad hacia las personas que si se carece de ella, puede costar un alto precio.

En todo caso lo importante es que recordemos que todos llevamos dentro una parte de este temperamento y que para cumplir nuestros objetivos es vital que lo tengamos operativo. La fuerza de este temperamento está en poner foco en lo que se quiere. Como decía Steve Jobs, la «gente piensa que enfocarse significa decir sí a aquello en lo que te enfocas, pero no es así. Significa decir no a otras cientos de ideas buenas que hay». El colérico es el mejor temperamento para lograr esto.

REFLEXIÓN

Define qué quieres y qué recursos tienes para llevarlo a cabo, y tu temperamento colérico se pondrá en acción para ti. Si quieres tener éxito en tus objetivos recuerda poner todos los días un poco

de este temperamento en acción. No olvides que la preferencia de temperamento está acompañada de otros tres que en menor escala son significativos para nuestro comportamiento, nuestro sentir y nuestro pensar.

Piensa en ti como una persona que puede lograr lo que se propone, que tiene claro lo que quiere y que su mente se va a focalizar en el objetivo hasta conseguirlo. No importa cuál es la meta: para alcanzarla es imprescindible definirla y poner los recursos que se necesitan para que llegue a cumplirse.

EL RELACIONES PÚBLICAS: TEMPERAMENTO SANGUÍNEO. SUS VALORES Y POTENCIALIDADES

El temperamento sanguíneo es propio de personas cuyo humor preferente es la sangre. Según los estudiosos de la personalidad, es un temperamento estable y su emoción primaria es la alegría. Este temperamento está basado en un tipo de sistema nervioso rápido y equilibrado que se caracteriza por poseer una alta sensibilidad, un alto nivel de actividad y una moderada reactividad al medio.

Es un temperamento llamado «fácil» por predominar un estado de ánimo distendido, positivo, y saber adaptarse rápidamente a las personas. Las respuestas emocionales del temperamento sanguíneo son de intensidad fuerte en lo positivo y muy débiles en los aspectos negativos, lo que hace que sean muy aceptados por las personas de su entorno.

Su principal instinto es de adaptación, que le lleva a distinguir rápidamente los grupos de personas de los que participa, ya que su orientación hacia el bienestar y la vida en sí misma le hace ser sensible a los ambientes cercanos y protegerse de los posibles conflictos o tensiones. Esto es así porque busca crear vínculos personales agradables y afines en corto tiempo, a la vez que disfrutar plenamente de los placeres que brinda la existencia, entre ellos participar en actividades sociales donde relacionarse, conversar, gozar de una buena comida, una exquisita bebida, un paseo al aire libre… Sin embargo, también es capaz de resolver con empatía, y un alto grado de simpatía personal, situaciones de tensión si considera que es imprescindible hacerlo.

Su principal aspiración en la vida es eminentemente interpersonal, lo que le hace focalizarse en las relaciones con las personas más diversas dejando para un segundo plano los resultados económicos o de rentabilidad. Su mayor logro es alcanzar un alto prestigio entre las personas con las que se relaciona, a las que valorará en todo momento y hablará de ellas con gran admiración. Todo esto le hace ser imprescindible para realizar sinergias compatibles con el grupo, avivar relaciones de índole comercial y, en la vida social, para crear conexiones entre colectivos muy diversos, generando espacios de distensión enriquecedores para todos los participantes.

El temperamento sanguíneo es por excelencia realizador, siendo su mayor cualidad el poder hacer lo que quiere. Además, cuando está en grupo, logra ser el centro de atención de la mayoría de los que le rodean.

Su energía la encuentra en el exterior, en la conexión con los otros y en la empatía para comprender lo que viven. Su mirada hacia los demás no es profunda, no busca conocer sus intimidades o hacer terapias de grupo. Eso le parece poco delicado y de mal gusto. Lo estimulante es estar en grupos donde todos se llevan bien, y que los momentos resulten inolvidables, bien por el ambiente, por el buen comer o por el buen vivir en general.

Su forma de conectar es muy genuina y abierta. Le gusta estar con las personas de verdad, no necesita hacer un esfuerzo para que eso se propicie. Su oferta de tiempo para los otros es honesta y se pondrá en contacto con cada persona cuando lo considere oportuno o necesario. Es capaz de escuchar el dolor y la alegría de los demás con la misma intención y capacidad de presencia. Un sanguíneo es un amigo fiel para lo bueno y para lo que no lo es.

Su responsabilidad y compromiso con las relaciones y con aquello que considere que le aporta valor y emoción es muy elevado. Una de las creencias más sólidas de un sanguíneo es que hemos venido al mundo a disfrutar y no a sufrir. Así que difícilmente va a aceptar algún proyecto que le resulte muy desagradable, a excepción de que tenga una situación económica que lo exija.

Su liderazgo es relacional y se basa en conectar con las personas y apoyarles para que logren sus objetivos, respetando los ritmos y los tiempos de sus equipos. Lo importante es que todos quieran llegar y vivirlo todos a la vez.

La cualidad más sobresaliente de un sanguíneo es la empatía, que aderezada con su gran simpatía y amabilidad, le hace insustituible para un buen clima familiar o en cualquier otro espacio donde se propicien las relaciones. Este valor social hace de él un personaje afable y amable por excelencia. Sus formas son exquisitas y su deseo de rodearse de belleza le convierte en el mejor diseñador de espacios interpersonales de todos los temperamentos. Es increíble ver cómo con cualquier pequeña cosa hace del lugar un sitio único.

El sanguíneo se siente pleno cuando crecen sus relaciones y sabe que cada una de ellas piensa en él y en sus momentos compartidos.

La agenda es muy importante para este temperamento. En cualquier evento o sarao en el que esté un sanguíneo pedirá los datos de todos aquellos a los que se aproxime o a los que se le acerquen. Su móvil en la mano es como un segundo brazo que está siempre dispuesto a recoger la información de todos con los que se comunica. Y mucho más que esto, será muy delicado y recordará el nombre y el lugar donde los ha recabado. Algo impensable para otros temperamentos.

Podemos distinguir a una persona de temperamento sanguíneo por su sonrisa y sus movimientos ondulantes y rápidos. Su tendencia a la conexión hace que su agenda esté repleta de eventos sociales a los que

acudirá siempre que sean interesantes y no se sienta muy forzado para acudir. En muy pocas ocasiones un sanguíneo hará un desaire a los que le inviten.

Es el más alegre y campechano de todos los temperamentos. No tiene parangón con otros tipos en su nivel de receptividad hacia las impresiones externas, pues su calidez y alta cualidad para hacer amigos lo propicia. Contagia fácilmente con su humor a sus compañeros, siendo igual de permeable a las alegrías que a las tristezas de los demás por empatía con los que se siente afín.

El tiempo más valorado para este temperamento es el que le permite compartir buenos momentos con los suyos, que, además, sean beneficiosos y óptimos para todos. Le gusta estar con su familia y compartir festejos de todo tipo —cumpleaños, bodas, bautizos…—. Es muy difícil que un sanguíneo no tenga algún evento de este tipo en el mes.

Su capacidad comunicativa está orientada a persuadir a los demás de las cosas en las que cree o en los planes que propone. Su voz es cálida y en ningún caso reprobatoria, aunque necesite aclarar algo molesto. Le gusta adornar las cosas con muchos adjetivos y deleitarse en escuchar lo que dice. Es muy elocuente para hablar de sus sentimientos y emociones.

Como comunicador es infatigable, y sufre cuando tiene a su lado personas calladas u hostiles. Como hemos visto, su locuacidad es enorme, y pocas veces se bloquea para decir lo que piensa, aunque en ocasiones su franqueza sin filtros resulta poco oportuna. Esta facilidad para comunicarse tiene su culminación cuando cuenta historias, que escenifica y dramatiza cuando la circunstancia lo permite. Aun cuando se nota que hay un tinte de exageración, es tan divertida su forma de contarlo que se le perdona todo. Su cordialidad le abre las puertas de la amistad y sus amigos tienen la sensación de que todos son únicos para él.

La clave maestra para identificar un temperamento sanguíneo es saber si se exalta de golpe y se recupera rápidamente sin darle importancia a su explosión. Su incapacidad para mantener los enfados es una de sus cualidades más relevantes, aunque pueda desesperar a otros temperamentos que no comprenden su facilidad para olvidar. Es, junto con el flemático, el menos rencoroso y el más abierto a olvidar los daños infringidos por él o por otros. Su capacidad de vivir el momento es encomiable.

Este temperamento es el «relaciones públicas» perfecto, da color y calidez al ambiente por ser tan vivo en sus movimientos, sus risas, su forma de vestir, su tono de voz, su forma de relacionarse tan amigable, etc.

Su trabajo ideal es aquel que requiere tratar con mucha gente, estar

poco tiempo en la oficina, generar nuevos contactos, ser invitado a actos públicos, fiestas, etc. Se le suele considerar muy seguro de sí mismo por ser ruidoso, expansivo y amistoso, aunque no necesariamente sea así. No olvidemos que para el sanguíneo ser el centro de atención es un bien y le resulta muy grato ser admirado y tener prestigio social.

Algunos le recriminan que es más cuidadoso con los amigos que con sus parejas. Quizá tenga muy claro que los amigos son para toda la vida y las parejas puede que sí o puede que no. En ciertos casos, su familia de origen es más importante que la que forma él mismo.

ÁREAS DE MEJORA DEL TEMPERAMENTO SANGUÍNEO

En el ámbito laboral tiende a una alta actividad, pero únicamente si hace lo que le gusta. Si se encuentra en trabajos que no le motivan, tenderá a la dispersión, bajo rendimiento y procrastinación de tareas.

Se mueve en todos los terrenos de su vida según las sensaciones que le provoca el entorno, por lo que podrá ser impulsivo en sus elecciones profesionales y arriesgarse a iniciar proyectos que al final puede abandonar rápidamente, sin importarle las consecuencias de sus actos.

Si un sanguíneo emprende negocios, destacará en la parte comercial seduciendo a su equipo, clientes e inversores, aunque a veces más por despertar ilusiones que por realidades o resultados que pueda ofrecer. Es inconstante, poco comprometido y hasta perezoso si no se dedica a aquello en lo que es realmente bueno.

En la gestión del tiempo prefiere disfrutar de las actividades en las que se pueda sociabilizar más que de aquellas tareas que requieren detalle y profundizar. Esto le lleva a cometer fallos, retrasarse en sus responsabilidades, aumentar sus compromisos con otras personas que finalmente no puede cumplir, etc.

Le gusta mantener una comunicación constante y personal con los compañeros con los que trabaja, por lo que tiende a tener más conversaciones presenciales o telefónicas que por correo; y prefiere convocar y asistir a muchas reuniones. Esto le llevará a acumular gran cantidad de trabajo y a interrumpir las tareas de otros con tal de estar socialmente activo. Suele ser un mal planificador y organiza su vida según lo que le apetece hacer. Su falta de concreción, planificación y orden puede llevar a las personas de su alrededor a desesperarse.

En la comunicación, rechaza el silencio y la discreción. Le gusta hablar por hablar, y a veces es incapaz de detectar lo que agrada y lo que no, o si es excesivo y demasiado intenso en sus conversaciones. Es muy divertido, algo insustancial y crea un buen ambiente, aunque le falta tacto para tratar ciertas cuestiones que pueden herir a los demás.

Adora ser el centro de atención, por lo que busca con su comunicación atraer a las personas con sus gestos, movimientos, expresividad, etc. Muchas veces se manifiesta sin tener en cuenta las necesidades de los otros.

En las relaciones personales, le encanta que le admiren y tener una gran cantidad de conocidos en detrimento de la profundidad de las relaciones. El hecho de que estas no sean profundas hace que no atienda empáticamente lo que cada persona puede reclamarle. Le es difícil amar y comprometerse porque cree que atarse a alguien le resta tiempo para estar con otros; sin embargo, sufre tanto la pérdida que mentirá para contentar a todas las personas de su red y mantener, a veces, un falso equilibrio.

El sanguíneo es deseado por aquellos que tienen dificultades para las relaciones sociales o para disfrutar de los placeres. Al principio resulta muy seductor; sin embargo, al cabo de un tiempo, su excesiva promiscuidad y su falta de fidelidad hace difíciles las relaciones afectivas.

Al sanguíneo le cuesta aceptar las críticas y rechaza frontalmente que se le hable de compromiso porque cree que lo da todo en sus relaciones. Es algo infantil y busca el lado amable de las cosas, negando muchas veces la realidad de su vida. Le resulta difícil profundizar en sus pensamientos y encontrar la razón de sus sentimientos, a veces, ciclotímicos.

En el crecimiento personal es inconstante. Emprende proyectos que parecen muy profundos —casi siempre para cautivar a alguien que quiere seducir—, pero cuando tiene que hacer esfuerzos se aleja rápidamente. Es muy negligente con sus errores y disculpa su falta de responsabilidad. Reacciona con ironía ante las propuestas que implican un desarrollo de carácter humano y que no respetan su negación a los esfuerzos. Cuando inicia una crítica es para desentenderse de algo que no quiere cambiar y que, sin duda, ha entendido que no es lo mejor.

El temperamento sanguíneo precisa cuidar su visión porque su mirada en muchos casos es crítica cuando lo que ve no está dentro de sus criterios de bello o buen gusto. Es la vista su sentido más delicado para perder su equilibrio y penetrar en su espíritu crítico con las personas que considera sin calidad y sin buenas formas. Hay una tendencia menos consciente de comprobar a través de la vista si le miran, si le aceptan, si le quieren. La hipernecesidad de admiración es una de las áreas que debe mejorar.

REFLEXIÓN

Piensa que las áreas de mejora son oportunidades de cambio y desarrollo. Analiza tus actitudes habituales y decide qué quieres

hacer con ello. Si te centras en lo mejor de tu temperamento sanguíneo, todo lo demás quedará minimizado.

Si quieres analizar tus áreas de mejora, elige una que sea representativa y evita considerar todas como tuyas. La conciencia es mucho más precisa cuando está focalizada y tiene sentido de solución, y no de frustración.

Cómo trabajas si eres sanguíneo

— El mundo entero tiene una deuda contigo por tu capacidad de generar muy buen ambiente en los equipos de trabajo. Las sonrisas de los departamentos tienen tu sello, junto con la elegancia para acometer las dificultades. Todo esto, además de tu capacidad de poner en valor los servicios, productos o cualquier bien de tu empresa, te hacen insustituible para los departamentos comerciales.

— Los momentos de distensión y divertimento dentro de las compañías los propicias tú. Todos los eventos serán gestionados por ti y te encargarás de mantener la ilusión y la alegría ante cualquier adversidad.

— Sueles generar mucha confianza y preocuparte sinceramente por los otros. En algunos casos tu tendencia al amiguismo hace que no sepas diferenciar la parte profesional de la personal. Esta mezcolanza de sentimientos puede hacer que te despistes con algunas responsabilidades. Es necesario que aprendas a poner límites, sin perder tu encanto y la capacidad que tienes para optimizar las relaciones. Tu gran capacidad para trabajar en grupo puede ser peligrosa porque te cuesta hacer las cosas sin compañía. Te dificulta vivir el trabajo en soledad y no siempre puede garantizarse que tengas compañía.

— Eres muy selectivo en las tareas y eliges aquellas que te seducen dejando estancadas las que te generan mucho esfuerzo o no te gratifican. Puedes llegar a guardar asuntos importantes con tal de no enfrentarte al conflicto.

— Tu tendencia natural es recordar solo las cosas que te gustan, por lo que puedes perder la perspectiva del trabajo y olvidarte de lo que habías decidido con anterioridad. Conectar contigo exige que juegues con las cosas, con las propuestas y que las conviertas en eslabones que te enriquecen y te hacen disfrutar.

Conclusión del temperamento sanguíneo

Muchas de las personas con las que he trabajado en estos años de temperamento sanguíneo han aceptado con regocijo las características de su preferencia. Han estado satisfechas con ser alegres, divertidas, amigas de sus amigos y todo aquello que ha redundado en sentirse protagonista de la felicidad de los demás y la suya propia.

El nombre sanguíneo ha favorecido a este bienestar con la identidad personal. Sentir que tienes una sangre que recorre todo tu ser, que te confiere unos mofletes sonrosados y una sonrisa casi permanente, no cabe duda de que es muy grato. Y es que este temperamento es el sustento del bienestar de los grupos, es el que alimenta la calidad del clima tanto personal como profesional o social. Muchas discusiones y confrontaciones se han diluido gracias a la intervención de estos personajes alados que aparecen en nuestra vida para hacerla mucho más grata y amena.

Para que esto funcione es necesario que el temperamento esté alineado con las mejores creencias y con el mayor nivel de empatía hacia las diferencias, tanto de ideales como de criterio, para acometer la diversidad de personajes que conviven en el diario devenir y en la cotidianidad.

Poco o nada podríamos hacer para cohabitar en paz sin estas grandes personas que, con un montón de palabras y movimientos, hacen que lo difícil se convierta en fácil y que las discusiones acaben siendo momentos de aprendizaje compartido.

Personajes de temperamento sanguíneo hay muchísimos y cada uno ha dejado un sello diferenciador en el mundo. Como gran defensor de la igualdad, Martin Luther King, quien amó a las personas hasta dar su vida por ellas. O John F. Kennedy, que perdió la suya en su lucha por la democracia y el respeto a sus ideales. Ambos serían ejemplos radicales que indican su liderazgo hacia las personas y su bienestar.

Hay actores sanguíneos que han deleitado a sus fans con interpretaciones magistrales, tales como Julie Andrews, quien caracterizó personajes amables y sonrientes que salvaban la vida de niños y conciliaba los temperamentos más duros y tensos con su dulzura y empatía; Gary Grant, que fue un galán amable y divertido; George Cloonney, su heredero; Sean Connery, quien encarnó el personaje del agente 007 más entrañable y conquistador.

Muchas películas han reflejado a estos personajes llenos de inmadurez o de alegría social. Eddy Murphy es un actor de varias de estas películas divertidas que desdramatizan problemas sociales graves como la ambición, la mentira, etc.; un ejemplo claro es *Entre pillos anda el juego*. Will Smith, en el film *En busca de la felicidad,* nos muestra un personaje que transforma su vida con esfuerzo y con ilusión para alcanzar sus grandes metas. En *La vida es bella,* de Roberto Benigni, nos encontramos con situaciones tremendas a través de una

visión alegre y comprometida con el bienestar y la ilusión. En *Vive como quieras,* la película de Frank Capra, podemos ver una familia que disfruta del temperamento sanguíneo sin límites.

Algunas compañías tienen como meta el bienestar y el crecimiento de sus trabajadores como el medio de lograr sus objetivos empresariales. Algunos trabajadores de Ikea la consideran muy sanguínea. Google también es reconocida como una organización que potencia la creatividad de sus equipos facilitándoles tiempo para pensar fuera de la caja. La compañía familiar española Panama Jack ha creado un centro de trabajo donde los lugares de innovación y desarrollo son multidisciplinares, y todos los departamentos disfrutan de los diseños de botas fabricadas a mano en España, para paliar el frío de los duros inviernos de Europa.

Todos estos ejemplos nos enlazan con la alegría y la empatía de este temperamento que como ningún otro es capaz de conectar, de superar las diferencias y, sobre todo, de mostrarnos la cara amable de las cosas. Aunque necesita no perderse en la inconsciencia del sufrimiento de otros, o alejarse demasiado del compromiso para parecer eternamente jóvenes.

Recordemos que todos llevamos sangre en el cuerpo y que en la medida que seamos capaces de fluir libremente y con armonía podremos disfrutar de este momento de salud mental y psicológica que tiene este temperamento cuando está positivo y busca crecer.

REFLEXIÓN

Observa qué valoras de ti y de los demás, e intenta ver lo que puedes aprovechar de las situaciones y de tus compañeros de viaje. Si quieres avanzar en tu vida social y generar que los demás sean grandes, este temperamento te reportará grandes experiencias.

Si este temperamento está poco desarrollado en ti, empieza por abrirte a la diversidad y acepta que lo que no es igual suma. Desde este principio cederás menos a la crítica y estarás más cerca de disfrutar de aquellos que te rodean.

Piensa en ti y en todo lo que tú necesitas, sin olvidar que son importantes las relaciones y que resulta muy grata la aceptación de tu entorno. Comienza el ejercicio por aceptar a los otros aunque sus formas no sean las mejores según tus cánones de prestigio. Así, sin duda, lograrás que puedan aprender de lo que tú sabes.

El impasible: temperamento flemático. Sus valores y potencialidades

El temperamento flemático es propio de personas cuyo humor preferente es la flema. La sangre y la bilis amarilla son mucho más conocidas que la flema, fluido segregado por la mucosa del aparato respiratorio y cuya función es mantener la humedad de las vías respiratorias bajas. Cuando el organismo tiene demasiadas flemas se notará por una tos bronquial y anormalidad en el sistema respiratorio.

Centrándonos en los estudios de la personalidad, el individuo de preferencia flemática es estable, su emoción es la serenidad y lo que más manifiesta es la paciencia, aunque dentro de sí mismo vive cierta intranquilidad que no deja que traspase al exterior, a excepción de momentos muy concretos de tensión. Su «humor» lo describió Hipócrates como frío, lento, calmoso y bien equilibrado.

El temperamento flemático tiene un sistema nervioso lento y equilibrado que se caracteriza por una baja reactividad a los estímulos del medio, y una lenta correlación de la actividad a la reactividad. Esto quiere decir que la persona flemática tiene una tendencia al pensamiento y la reflexión con bajo instinto de conservación y adaptación, lo que le hace preferir ambientes donde haya pocos cambios y una mayor estabilidad. El entorno y las personas parecen no inmutarle. En algunos casos se podría pensar que no está presente cuando todo parece un caos para los otros temperamentos. Esta capacidad única de darle el tiempo a las cosas y esperar antes de penetrar en la situación es uno de los valores más representativos del flemático.

Es llamado el espectador por excelencia, porque no se alarma y su ánimo paciente difícilmente se enfada. Las respuestas emocionales del temperamento flemático son de intensidad débil, ya que predomina un sentido de ánimo distante y centrado en aquello que le gusta o le entretiene.

La experiencia de la vida le resulta grata, aunque busca que no sea emocionante para permanecer en su estado de latencia y con bajo compromiso con las actividades que no son programadas por él o no son de su interés. Socialmente le gustan las personas y agradece que sean discretas y le permitan vivir en su caparazón reflexivo y poco operativo.

Una persona flemática se muestra impertérrita cuando todo a su alrededor está agitado y se comporta como si no pasase nada. Sería algo así como los músicos que no dejaron de tocar mientras se hundía

el Titanic.

Cuando se mueve tiene como marca personal su tranquilidad y enorme serenidad. Algunos estudiosos opinan que es el más simpático de los temperamentos por su capacidad de ver el lado bueno de las cosas, y consideran que es difícil discernir si es realmente bondad o un escudo para aislarse de los conflictos de los que sale indemne. Algunos malpensados creen que simplemente es un egoísta que no se implica más que en lo que le incumbe.

Después de pasear por la mente de muchos flemáticos, de convivir con mi compañero Jon, uno de los más característicos, puedo decir que solo a través de su capacidad de aprovechar lo positivo de lo que les rodea podrían llegar a consensuar con grupos o personas totalmente dispares.

Es un temperamento introvertido que encuentra la energía en su interior. Las respuestas válidas son aquellas que surgen de una experiencia íntima o de la reflexión de experiencias compartidas con un entorno inteligente y próximo a sus inquietudes. Cuando no coinciden los puntos de vista suele recurrir al sentido del humor, que en este temperamento tiene un cierto tono de ironía, aunque muy saludable y cercano cuando está en su potencial y valores positivos.

Por su equilibrio es el más agradable de todos los temperamentos en situaciones de conflicto y el más aislado de lo que no le interesa en igual medida. Tiene gran capacidad para llegar al consenso a través de encontrar afinidad en cosas que parecen imposibles *a priori*. El mediador podría ser el título indiscutible de una película para este temperamento. A veces sorprende su capacidad de escuchar a todas las partes y pareciera que en el fondo ninguna le interesa lo suficiente. Esta capacidad de no hacer transferencias y permanecer impávido se diga lo que se diga hace posible su mediación en asuntos de sensibilidad. Es indiscutible que su capacidad de ver lo positivo de todas las partes le confiere un halo de paciencia y paz, único entre los temperamentos.

El mundo puede estar cayendo a sus pies, la situación puede ser crítica, el de al lado puede estar a punto de un ataque de nervios… Las respuestas emocionales del temperamento flemático serán de intensidad débil y de velocidad lenta debido a la poca importancia que le da a lo que para él, sin duda, no la tiene. Su mundo tarda en sentirse afectado y por ello no se puede esperar que la visión apocalíptica de los demás le impregne.

Ese aire sereno e inmutable le convierte en uno de los mejores mediadores para las situaciones límite. Puede encontrarse entre fuegos cruzados y mirar a los contendientes serenamente, esperando que detengan los disparos, sin tomar partido ni confrontar a ninguna de las partes. Es un «sin partido» cuando las personas discuten. Podría

parecer que no quiere perder la relación con los interfectos. Lo magnífico es que esto le sucede aunque las personas que están en el debate tengan un nivel de relación diferente para él. Dos personas discutiendo, una de ellas su pareja; el flemático escuchará a ambas sin tomar postura sea quien fuere. A veces esto resulta incomprensible si quien lo ve es sanguíneo o colérico.

Ratificamos que su cualidad de la diplomacia es una de sus características más valiosas, que es necesario apreciar no solo porque consiga consensos, sino porque lleva a las personas implicadas a la reflexión y a una apertura de mente viendo más posibilidades de las que *a priori* parecían evidentes.

En un proceso de intervención con partes en conflicto es admirable ver cómo rescata lo positivo de todos los implicados y lo pone en común. Solo una persona flemática como Nelson Mandela podría haber llegado al consenso en Sudáfrica y a perdonar a sus agresores después de veintisiete años de encarcelamiento.

Su principal instinto está centrado en su vida psíquica, y no en la que sucede fuera de sí mismo. En este temperamento, además de una mirada reflexiva, hay una evitación de conflictos y una negación a enfrentarse a las dificultades que puedan trastornan su mundo reposado y silencioso.

Su estilo de vida es evasivo y nada confrontante. Las personas con temperamento flemático asumen las dificultades cotidianas como parte del drama de la vida, ya sean laborales o personales, eludiendo participar activamente en todo aquello que puede restarles tranquilidad —una relación muy exigente, un ascenso laboral, un proyecto que requiera el aprendizaje de aspectos que no le motivan, etc.—. Las exigencias fuera de su marco de referencia le someten a la desmotivación, de la que no quiere salir hasta que algo no le resulte de interés y le permita razonar en la experiencia.

Es un temperamento que vive feliz sin buscar la novedad o el cambio, y fundamentalmente el conflicto. Es sociable y comparte una experiencia vital amena, serena y divertida con su entorno, en ningún caso cree que relacionarse sea implicar a los demás con los problemas personales. No lo hace con los suyos, y pretende que los demás sean igual de delicados con él.

El flemático suele ser amable y muy cortés en sus relaciones sociales, y está muy atento a las propuestas intelectuales que están en su marco de interés. Si las vivencias de los otros no son nutritivas para su pensamiento, dejará de atender y bloqueará la escucha, aunque en ningún caso cortará a la persona o le negará su mirada. A pesar de no ser un acumulador de amistades, en ningún caso carece de amigos porque se le aprecia por su calma y su particular sentido del humor. Tienen un sentido del humor inteligente, «inglés» y algo irónico.

Como se ha podido deducir, la función psíquica predominante en las personas con preferencia de temperamento flemático es el pensamiento. Esta función es racional y predomina la lógica sobre el sentimiento, lo objetivo sobre lo subjetivo.

En la vida de un flemático la aparición de sentimientos desconocidos puede perturbarle hasta perder el control de su campo emocional. Cabe recordar a Federer, el tenista, cuando nacieron sus dos primeras hijas: un tiempo después podía vérsele llorar después de ganar o perder un partido, algo insólito en la vida de este ecuánime deportista.

Las personas flemáticas afrontan las situaciones desde la razón, recogiendo datos que puedan ayudarles a tomar decisiones o a tener una idea definida sobre un asunto. Por ello, les gusta la lectura, clasificar, analizar, ordenar, etc. Les caracteriza ser disciplinados y metódicos con la información, aunque esto va a depender de su segundo temperamento preferente.

Un personaje flemático puede ser un maestro de las manualidades y de todo aquello que le exija paciencia y meticulosidad. Puede que con este ejercicio calme emociones que de otra manera emergerían a la superficie.

Que nadie piense que no es capaz de liderar proyectos si se presenta la ocasión; ahora bien, es difícil que busque una posición de mando, porque, aunque es potencialmente un líder estratégico, la exigencia de este puesto rompe sus intereses y sus hábitos más preciados, lo que le lleva a no promocionarse voluntariamente. Los dirigentes flemáticos tienen un potencial conciliador sorprendente y una gran capacidad para trabajar bajo la presión y el estrés exterior. Su liderazgo surge si sienten una llamada a encontrar la paz en su entorno o creen que su aportación va a eliminar los fuegos encontrados de otros.

En el ámbito empresarial es poco frecuente que emprenda por sí solo, porque tiene poca ambición y empuje. Podría llevar sus proyectos por su mente estratégica y ser capaz de ver y aunar criterios muy dispares, además de su capacidad de trabajar bajo presión; sin embargo, difícilmente ejercerá este potencial por la tremenda implicación de lucha y confrontación que exige con los proveedores, los clientes, los organismos oficiales, etc. Visto todo ello, el personaje flemático dirá: «Y todo esto por qué». No hay dinero ni prestigio que pueda merecer la pena para un flemático muy puro. Dependerá de su segundo temperamento que esto sea así o no.

Es importante recordar que su honradez y capacidad de cumplir con sus compromisos y sus responsabilidades es muy elevado. Difícilmente dejará de hacer algo que ha decidido hacer, tanto en lo profesional como en lo personal. Por lo general, los flemáticos funcionan mejor en proyectos a corto plazo, al igual que obtienen mejores resultados

cuando trabajan bajo presión.

Cabe recordar a James Stewart en la película *Caballero sin espada,* quien estuvo hablando en el Senado ininterrumpidamente por largas horas para conseguir defender un territorio de su distrito. Es en esta película, como en ninguna otra, donde se puede apreciar la comunicación de este temperamento en la que se refleja la falta de excitación, la pausa de sus palabras, que es la misma que lleva en su interior. Sus respuestas, sin embargo, serán ingeniosas y cargadas de un fino humor, aunque raramente dicen algo de forma impulsiva. El flemático ama la discreción.

ÁREAS DE MEJORA DEL TEMPERAMENTO FLEMÁTICO

En el ámbito laboral tiene tendencia a trabajar en puestos que no le exijan esfuerzos extras. Ser funcionario es una meta en muchos casos por su preferencia por los trabajos fijos y el salario asegurado. Esto le puede abocar a una vida mediocre y de bajo nivel de liderazgo. Al final de su jornada laboral suele acabar agotado y necesita descansar si es posible con una buena siesta.

Los flemáticos pueden ser muy dogmáticos, rígidos y hasta tiranos con las ideas de otros. En algunos casos, ante expresiones muy emocionales, parecen despreciativos. Es difícil que convivan implicados con personas muy escandalosas y que descontrolan en su expresión emocional. Más pronto que tarde menospreciarán a los que consideran de poca inteligencia.

Otra área de mejora importante es su tacañería. A pesar de que solo pueden dar fe de ello las personas que viven cerca, cuida cada céntimo y actúa como un avaro, excepto cuando se trata de comprar algo para sí mismo.

En la gestión del tiempo elige lo fácil antes que lo difícil, o lo que le gusta antes que lo que no. Pero, ante todo, evita hacer sus tareas contrarreloj. Puede retrasarse con aquellas que requieren mucha urgencia y dedicar demasiado tiempo a otras que son más analíticas. Es el temperamento que mejor soporta la presión, aunque mostrará su desagrado. Deja evidente que vive un poco cansado y bastante desmotivado.

En la comunicación son argumentativos, el porqué de las cosas es la cuestión que manejan con mayor soltura, lo que les hace parcos en palabras emotivas. Raramente pueden ser concretos y desde luego tienen dificultades para ser asertivos e ir al fondo de las cuestiones, lo que les hace parecer un poco engreídos en el campo del conocimiento y pareciera que se recrean en sus ideas cuando hablan.

En las relaciones personales rara vez ceden a las pretensiones de los

otros, aunque lo manifiestan de forma tranquila e indirecta consiguiendo sus propósitos sin necesidad de enfrentamiento. Son poco sensibles y evitan los golpes emocionales cerrándose a los demás, aunque lo harán con delicadeza y de forma indirecta. Prefieren una pareja que no les emocione a una que les desborde.

Consigo mismo, la lentitud e indecisión del flemático se traslada, por ejemplo, a la comida. Se le puede ver comiendo lo mismo casi cada día con tal de no decidir y probar cosas diferentes. Le sucede igual eligiendo ropa, conduciendo, escogiendo regalos, etc. Los movimientos lentos del flemático muestran una falta de implicación hacia la actividad o el ejercicio por su tendencia a estar en un plano más intelectual y a permanecer en sus hábitos.

La envidia es probablemente lo que más le desestabiliza. Le gustaría obtener los resultados que tienen otros sin el esfuerzo que conlleva. Es muy dado a pensar que los demás están tocados por la mano de la suerte o un ser divino y que, para lograr esos beneficios, tendría que hacer algo casi inhumano.

Una de sus características es su memoria de pez cuando algo no le interesa. Es extraño observar cómo recuerda lecturas realizadas hace mucho tiempo y, sin embargo, no recuerda algo que le ha dicho una persona unos minutos antes.

En el crecimiento personal carece de interés por el cambio y la mejora, ya que le sacaría de su zona de confort. Además, huye de cualquier tipo de responsabilidad que le pueda hacer sentirse culpable si las cosas le salieran mal. No quiere saber nada del autoconocimiento. Tiene un alto concepto de sí mismo que le puede llevar a la soberbia, por lo que va a evitar ser consciente de cualquier cosa que le haga dudar de su potencial o cualidades. Es muy miedoso e hipocondríaco, y a la hora de hacer un trabajo personal es necesario evitar dejarle en evidencia o plantearle propuestas poco tangibles o que tuvieran un tinte irracional o no demostrable por la vía de la razón.

El flemático necesita desarrollar el tacto porque su miedo a sentir y emocionarse hace que este sentido lo tenga bastante atrofiado. Su torpeza para acariciar y conectar con la sensibilidad es evidente. Muchos flemáticos son incapaces de tocarse a sí mismos porque lo consideran ridículo, sin comprender que la estimulación de las terminaciones nerviosas se consigue con caricias y en conexión con la piel.

Su mayor enemigo es el desinterés y la falta de motivación. Es destacable su amor a la buena vida y el poco empuje que pone para conseguirla. Evita dar más de lo necesario, aunque es cumplidor de sus compromisos y de las responsabilidades que ha adquirido, tanto en lo profesional como en lo personal.

Cómo trabajas si eres flemático

— Es importante guardar las formas y respetar tu ritmo, que tiende a ser lento. Eres una persona razonadora que vas a preferir argumentar que hacer ejercicios; además, no te gusta ni la proximidad ni las muestras de afecto excesivas. Guardarás tu mundo emocional y serás básicamente deductivo con alguna exigencia de preguntas inteligentes.
— Sin duda, tu mayor dificultad está en definir tus objetivos y que estés dispuesto a comprometerte con el cumplimiento de los mismos. Por ello es necesario que todas tus acciones a futuro sean realistas y que puedas realizarlas con el mínimo esfuerzo, ya que no eres una persona que te guste «ejecutar».
— Tus cambios surgirán de una evidencia reflexiva sobre lo que representa tu estado actual y el que querrías tener. Si ves con claridad las mejoras, emplearás un tiempo de calidad para ello.
— Tu área de control es muy pequeña y tiendes a ser poco colaborativo. Trabajas con la lógica de tus planteamientos, ya que eres el que mejor te comprende. Si se necesita trabajar bajo presión te quejarás, pero aceptarás todo lo que venga sin que te desmorones o no respondas.

Conclusión del temperamento flemático

Es increíble la confianza que tienen estos personajes por su capacidad racional de ver el mundo. Su lejanía de las emociones básicas y su entendimiento reflexivo les hacen insustituibles para la convivencia en los tiempos actuales, un poco convulsos.

Ni el nombre de su temperamento ni las connotaciones que tienen hace que estas personas desprecien su procedencia. Es maravilloso participar de esta visión tan apreciada de sí mismos, que de algún modo comparten con los sanguíneos, aunque estos un poco menos confiados por su dependencia a la aceptación ajena.

Si tienes este temperamento preferente, todos, de alguna manera, necesitamos agradecerte los muchos momentos de presión y tensión que le has eliminado al mundo. Tu procedencia intelectual, tu capacidad argumental y tu entendimiento de las partes te han convertido en el mejor diplomático. Tu abanderado, el fallecido Nelson Mandela, ha marcado una diferencia entre ser flemático y no. Nadie ha perfilado un cambio en la visión de los problemas interraciales como él lo hizo. Mostró al mundo la falta de rencor de este temperamento, la capacidad y la grandeza de ver lo positivo en

aquellos que le habían inferido un gran dolor.

Muchos son los flemáticos que he estudiado y disfrutado. Lo más significativo es su capacidad de mantenerse inmutables ante la opinión de los demás. Nadie como ellos para saber que lo que otros piensan es una elaboración perceptiva, que no les aporta valor como no sea justificado y pormenorizado con argumentos sólidos y consistentes. Y es que este temperamento nutre los espacios de calma y tranquilidad.

Recuerdo un día en el que viajábamos por trabajo y cuando estábamos de camino al tren le pregunté a Jon si llevaba los billetes. Con expresión despreocupada me dijo que no. Mi rostro debió mostrar incredulidad tanto como sorpresa, mientras decidía ir a buscarlos a la oficina. Faltaba poco tiempo para entrar en el período de riesgo de perder la conexión con nuestro transporte y, sin embargo, dio la vuelta y con sus largas piernas flacas —es muy parecido a James Stewart—, caminó hacia el despacho sin que un pie fuera más rápido que el otro. Yo no podía dar crédito y, aunque mi garganta quería gritar «por favor, corre», me mantuve callada sabiendo que aquello era lo que tocaba entonces, y que lo que sucediera después ya podríamos arreglarlo más tarde. ¡Llegamos a tiempo!

¡Qué momento! Para contar y disfrutar después. Porque un flemático en tu vida va a ser tan agradable o no según sea tu temperamento preferente. Es, sin duda, el enemigo del colérico y recuerdo que he conocido muchas parejas con esta mezcla tan explosiva.

Poco o nada podríamos hacer en esta vida sin estos personajes silenciosos, de piernas largas y rostro pálido, Algunos han dejado una huella imborrable como Abraham Lincoln, quien soñó con demoler la segregación racional muriendo por ello. Su calma sufrió y su capacidad estratégica le hizo diseñar procesos complejos para llevar su país a la guerra de Secesión y derrotar a los gobiernos confederados del Sur, aboliendo la esclavitud.

La tranquilidad y la serenidad con la que acometen las situaciones hacen imprescindibles a los flemáticos para poder respirar y convertirnos en autoinmunes a la tensión y el estrés.

Existen muchos personajes de este temperamento que han dejado una huella por una u otra causa. Los ya nombrados Lincoln y Mandela, junto con el presidente Obama, quien tiene una mezcla con el sanguíneo que le confiere un halo diferenciador, más persuasivo, pero igual de argumentativo. Woody Allen es un director muy carismático por su ironía y su gran indolencia. Pareciera que todo pasa y que nada le atraviesa.

El conocido actor James Stewart, que además ejemplariza en casi todos sus personajes la capacidad de no inmutarse. Recordarle en el

film *La ventana indiscreta* de Hitchcock, sentado en su silla con la pierna escayolada es traer a la luz lo mejor de este temperamento, al lado de la bella Grace Kelly en su papel de sanguínea inconsciente.

Cada uno de estos ejemplos nos hace poner en valor las grandes cualidades de este temperamento que si bien parece frío y distante, cuando utiliza todo su potencial es capaz de hacer grandes gestas que permanecerán en nuestro recuerdo para siempre.

Recordemos que todos llevamos flema en el cuerpo y que en la medida que seamos capaces de pensar y reflexionar sobre todo lo positivo que hay a nuestro alrededor más allá de nosotros mismos, será mucho más fácil que encontremos el consenso y la paz interior.

REFLEXIÓN

Piensa en ti, en las razones que te conmueven y que, en este mundo, consensuar y aceptar todos los puntos de vista es uno de los pilares de la concordia de la que estamos tan necesitados. Tu parte flemática te ayudará a lograr ver el mundo sin estrés. Quizá hoy sea el mejor momento para hacerla operativa.

Vigila tu paciencia y comprueba en qué momentos está más debilitada. Sobre todo tu tensión interior, que en muchas ocasiones ocultas.

El analista: temperamento melancólico. Sus valores y potencialidades

El temperamento melancólico recibe su nombre por su bilis negra o vómitos negros que proceden del bazo. Muchos de los estudiosos no han clarificado todavía si esta bilis negra es el resultado de un producto psicológico, la depresión y la locura por dolor, o de un humor en sí mismo.

Para algunos como Aristóteles, la bilis negra es la consecuencia de la genialidad del alma unida a un profundo miedo a la muerte. Para muchos otros, era el preámbulo de la muerte. Algunos catalogan esta bilis o vómitos negros del alma como presagio de locura. Unos dicen que es lo contrapuesto a la sangre, que funciona como ejemplo de vida. Lo que sí es común a todas estas hipótesis es que está considerada como el elemento Tierra del filósofo Empédocles y por ello fría y seca. Que es propia del otoño y que está muy unida a la tristeza y la depresión.

Ante todo este espectáculo pesimista, mis años de trabajo me han aportado un poco de luz que hace de la preferencia de este temperamento un mundo singular e interesante, pero no cabe duda de que también necesitado de cuidados especiales para no caer en la decepción, antesala de la tristeza. Cuando logra superar esta visión, la emoción que surge es la plenitud, una sensación de que todo es posible, y una mirada hacia el mundo del cambio como algo factible y desde luego muy útil.

Sus características son muy extremas y muy particulares, siendo quizá este temperamento el más extremista, ya que solo encuentra sentido a su vida y a la de los demás si hay utilidad en lo que se hace o en lo que se vive. Es cierto que su mente divaga entre la vida y la muerte con mucha facilidad, y también es innegable que su tendencia a ver el lado oscuro de las cosas antes que nada le hace ser un poco «negruzco» en sus planteamientos vitales.

Steve Jobs, uno de los grandes melancólicos, pensaba cada día que era el último de su existencia. Ponía como ejemplo una cita que leyó cuando tenía diecisiete años: «Si vives cada día como si fuera el último, algún día sin duda estarás en lo cierto». Explicaba que causó una honda impresión en él, y desde entonces, durante sus últimos treinta y tres años, se miraba en el espejo cada mañana y se preguntaba: «Si hoy fuera el último día de mi vida, ¿querría hacer lo que voy a hacer hoy?». Y la respuesta es no… Este planteamiento solo se puede producir en un temperamento melancólico como era el de

este emprendedor. La muerte y la vida conviven constantemente y la una se superpone a la otra dependiendo de si lo que se está realizando tiene éxito o no.

Dicen los estudiosos de la personalidad que este temperamento es inestable y neurótico. Ambos elementos conviven con la misma fuerza, la inestabilidad porque depende de la capacidad de cumplir las expectativas, y neurótico por la de ver todo lo negativo que hay, para pasar a lo positivo al mismo tiempo. Por ello podemos categorizarle como un tipo de sistema nervioso débil, de un bajo nivel de actividad y una baja reactividad ante los estímulos del medio. Esto implica un temperamento introvertido, que recoge la energía en su interior y con una muy escasa flexibilidad ante los cambios en el ambiente.

Los grandes picos y valles de este temperamento harán que a veces se piense que es un sanguíneo, transportado a grandes alturas, o un colérico con el deseo de cambiar el mundo, o, por el contrario, un flemático que quiere la paz mundial, para que en otros momentos se le vea como un alma en pena. Con el paso de los años, si no ha sido capaz de controlar estas alteraciones de su visión y deja de ver solo en blanco y negro, crecerán los momentos de insatisfacción y amargura hasta acabar en depresión.

Un caso muy doloroso fue la muerte de Robin Williams, un maravillo actor que deambulaba por la vida con su temperamento melancólico/sanguíneo que le conminó a destruirse. Más de cincuenta películas han quedado como recuerdo de este gran intérprete. Aún evoco *El indomable Will Hunting, El club de los poetas muertos, Más allá de los sueños* o *Patch Adams*. En cada una de sus películas fue dejando un mensaje que las mentes hacían suyo para caminar un poco mejor por la vida. Sin embargo, no supo poner límites a su melancolía para permanecer aquí, a pesar de lo insoportable del ser.

Y es que este temperamento busca la perfección en todo lo que hace y en lo que realizan los demás. Su mayor afán es contribuir y estar al servicio de los otros, porque tiene un alma esforzada que está dispuesta al sacrificio personal en aras del bienestar social. En muchos momentos, este pensar que es el transformador del mundo le lleva a ser un mártir de sí mismo, negándose a todo lo que le satisface por considerarlo poco adecuado e impropio, teniendo en cuenta lo que sucede a su alrededor.

El melancólico es el más rico y complejo de todos los temperamentos, siendo el único que comparte características de los otros tres. Dependiendo del grado de desarrollo y conciencia de la persona melancólica, podremos encontrarnos con alguien muy negativo, autodestructivo y depresivo o con alguien más positivo, visionario y socialmente implicado. Esto clarifica de alguna manera los estados alterados y las crisis que pasaba Jobs por su temperamento

melancólico acompañado del colérico. Son muy conocidas las largas horas de tensión que provocaba en su equipo debido a sus lentos procesos de decisión y el deseo de perfección en todas sus creaciones.

Las dificultades del melancólico para adaptarse a los cambios lo debilita aunque reacciona ante estos porque es muy perceptivo a cualquier variación del entorno, ya sea de las cosas o de las emociones. Es un temperamento cuya susceptibilidad le aleja de las personas para no sufrir o dañar a los que están cerca. Es muy cuidadoso de su privacidad y siente gran temor de que la intromisión de los otros pueda condenarle a perder su intimidad.

Al igual que en el temperamento flemático, el melancólico tiene una tendencia a la reserva y al mundo interno, pero en este caso, además, puede haber una tendencia autodestructiva por su naturaleza muy sensible y cercana a la depresión. El estilo de vida del melancólico puede ser socialmente útil si viven en el lado positivo de su temperamento. De lo contrario, su tendencia a la derrota sin lucha le llevará a encerrarse en sí mismo y a anular todo su potencial.

Los melancólicos son personas que adquieren su energía en el interior. Los sujetos están por encima de los objetos. Amantes de la soledad, suelen soñar despiertos, a menudo se distraen con sus pensamientos y tienden a reflexionar y analizarlo todo. Sus deliberaciones son profundas y a menudo de una gran tristeza por lo recóndito que pueden llegar a tocar. Suelen esconder su soledad para evitar la compasión o la compañía de alguien que no sea grato para ese momento.

La función psíquica predominante en los melancólicos es la intuición. Esta función no racional y es en la que se pueden ver ajenos a lo que muestra una persona, cosa o situación. La capacidad de preguntarse el para qué de las cosas les hace ir más allá de lo que otros ven y eso les produce en muchos casos desolación y un sentimiento de incomprensión. Algunos pueden confundirles y creer que tienen superpoderes. Nada más lejos de la realidad. Su capacidad de observación con una escucha plena hace que capten cosas que los demás por su agitación no ven.

Ciertamente los melancólicos son personas intuitivas, bastante visionarias e innovadoras a la vez que iniciadoras de acciones y pensamientos. Una de sus características es la curiosidad que les hace vivir más motivadas de lo que realmente parecen, aunque esta cualidad es al mismo tiempo su talón de Aquiles, porque cuando no aprenden cosas nuevas sufren de desorientación y de abulia crónica.

Todas sus acciones están orientadas hacia el futuro. El presente, el aquí y el ahora, es más irrelevante porque no aporta novedad. Suelen ser, por eso, personas poco realistas. Las características principales de su personalidad serían: analista, intenso, profundo, sobrio, tranquilo,

reservado, observador, reflexivo, abnegado, perfeccionista, voluble, ansioso, rígido, pesimista, insociable y talentoso.

Es por excelencia el más analítico de todos. Puede detectar y analizar acertadamente los obstáculos y los riesgos de los proyectos en los que participa. Para realizar esta función analítica, el melancólico indaga en lo más recóndito de sus recuerdos y desmenuza cada situación a niveles insospechados e incomprensibles para otros. Su facultad para rememorar instantes pasados, de hace mucho tiempo, es asombrosa, no solo porque descorre velos que parecían impenetrables, sino porque, además, su pensamiento sobre los hechos es profundo, elude la superficialidad —que aborrece— y va relatando las experiencias con todo lujo de detalles que recogen la máxima información posible sobre una situación.

Es el temperamento que ayudaría a que las cosas mejoraran gracias a la observación, reflexión y conclusiones sobre las que se debería trabajar después. Para ello se pregunta el porqué y el para qué de todo. El melancólico se cuestionará fundamentalmente el sentido de las cosas y se sentirá totalmente decepcionado al ver que las personas hacen cosas diferentes a las que expresan verbalmente. La incoherencia le hace sufrir y a la vez le enfurece.

Como hemos visto, uno de los puntos clave de este temperamento es la discreción y el intimismo. Pocas personas conocen detalles de su vida más privada y será muy difícil que se muestre dispuesto a integrarse en actividades con desconocidos. Además, el melancólico es muy elitista y muchas veces preferirá estar solo que rodearse de una compañía que no desea.

Suele mostrar reticencias para relacionarse, pero es por su timidez y dificultad para iniciar conversaciones. Realmente le gustan las personas y tiene un deseo intenso de ser amado por ellas, pero le es complicado expresar sus verdaderos sentimientos. Capta la información casi siempre de manera intuitiva. Se centra en la imaginación y en el mundo poco práctico del que participa.

Tiene una alta retentiva y agudeza mental, lo que le permite recordar gran cantidad de detalles. De hecho, tiene buena ortografía dado que posee memoria fotográfica de las palabras. Aunque no es ordenado, su memoria le ayuda a tener una mente ágil y a encontrar cualquier información que precise. Tiene un alto nivel de concentración y capacidad para abstraerse.

Para comunicarse, elige las palabras adecuadas. Está muy sujeto a la ontología del lenguaje y puede llegar a discutir con fuerza cuando las personas no se ciñen al verdadero significado de los vocablos. Emplea por ello pocas frases o las que dice son muy significativas para decir lo que quiere porque los mensajes que emite tienen gran fuerza. Se detiene mucho en los pormenores en cualquier cosa que emprenda, y

puede pasar tiempo antes de que llegue a materializar su trabajo y poder presentarlo.

Por su capacidad analítica en un equipo de alto rendimiento, complementa a todos los demás temperamentos, aunque en algunos casos puede friccionar, sobre todo con los coléricos, por las diferencias de ritmo de reflexión. En ocasiones tiene momentos de gran inspiración y éxtasis, instantes en los cuales su creatividad no tiene límites logrando grandes resultados; sin embargo, eso mismo puede hundirle por el miedo a que eso le conduzca a la destrucción. El melancólico ve luces y sombras en todo lo que hace, siente o piensa. Mirando las cosas desde un punto de vista pensará que es magnífico, para dudar de lo apropiado o no, si lo mira desde otro lado.

Es el temperamento de mayor voluntad y el más obediente. Las personas melancólicas le encuentran sentido a la vida a través del sufrimiento y, por lo general, escogen una vocación profesional de alto sacrificio personal. Son amigos fieles, si bien su facilidad para hacer amistad es muy baja, aunque en ningún caso abandonan a alguien cuando esperan su respaldo o protección. Pueden ejercer cualquier profesión, siempre que tenga un sentido humanitario. Esa humanidad es la que hace perdonables algunos de sus grandes defectos o debilidades.

ÁREAS DE MEJORA DEL TEMPERAMENTO MELANCÓLICO

En el ámbito laboral su mirada se centra en lo «imperfecto» y aunque un melancólico sano pondría el foco en lo que son las cosas para potenciarlas, un melancólico más negativo podría hundir cualquier propósito por sacar a la luz todos los problemas. Los nuevos proyectos le causan desconfianza. Buscará todos los puntos negros de estos antes de sentirse entusiasmado. Su mente analítica hace que empiece a ver todos los inconvenientes antes de ilusionarse con los beneficios de la idea.

Es un idealista que a veces tiende a ser poco práctico y muy teórico. Le convendría someter sus proyectos a la prueba de la viabilidad, así como asociarse con personas de otro temperamento que le complementen. Por lo anterior, será difícil que emprenda. Las ideas que tiene, que suelen ser muy buenas, pasan por tantos filtros de viabilidad que en raras ocasiones son realizables. Su baja competencia para las relaciones profesionales le impide asociarse con quienes podrían aligerarle la carga empresarial.

En la gestión del tiempo se pierde en los detalles, en planificar y en ver todas las posibilidades que pueden existir antes de dar el primer paso. Este exceso de planificación desemboca, al final, en que deja

muchas tareas sin realizar. A raíz de esto, acumula una gran cantidad de labores pendientes. Necesita aprender a emplear el tiempo adecuado para analizar y planificar la ejecución de las tareas, evitando que sea escaso o excesivo y desembocando en una pérdida de eficacia.

En las relaciones personales es muy susceptible y sus vaivenes de ánimo pasan factura tanto a él como a los demás. Puede pasar por momentos de gran conexión como caer en estados depresivos y encerrarse en sí mismo. Las experiencias pasadas le han hecho ser desconfiado y le cuesta aceptar a la gente tal y como llega, por lo general se dará el espacio a la sospecha y a la duda cuando los otros se acerquen o incluso tengan detalles con él.

En sus relaciones sentimentales se subestima de continuo, y piensa que sus parejas le desprecian frente a los otros. Se siente frágil, débil, aunque intenta mejorar continuamente. Su baja autoestima no le permite disfrutar de relaciones fructíferas y serenas. Por el contrario, vive en un sinvivir amoroso. Los celos hacen de sus relaciones un auténtico calvario. Es necesario que detecte cuál es su carencia antes de iniciar una relación para evitar la tensión a la que somete a sus parejas.

Su perfeccionismo le convierte en un temperamento muy exigente consigo mismo, y también con todos los que le rodean. En sus análisis se centra más en lo que no funciona que en las soluciones. Su idealismo radical le lleva a sentirse defraudado por todo y todos. Esta faceta le hace sensible a los errores, pues ve dificultades en casi todo.

Es pesimista y puede hundirse en el derrotismo ante cualquier crítica que le hagan. Es el temperamento más egocéntrico, porque lo que sucede a su alrededor lo reinterpreta desde sí mismo. Es muy susceptible y tiende a compararse con los demás permanentemente, y se confronta en todo cuanto puede, con el intelecto, la belleza, la sensibilidad, el talento, entre otras cosas. En todos los casos sale perdedor. Su afán de perfección le impide ver que compite con lo mejor de los otros y lo peor suyo. Este exhaustivo análisis de sí mismo le hace muy impresionable a cualquier conflicto, convirtiéndole en un ser muy quisquilloso y alterable.

En el crecimiento personal este temperamento piensa que la vida es un sacrificio y lo entiende como un camino de dolor donde confluyen las grandes líneas de su pensamiento negativo. No es capaz de encontrar la felicidad por muchos cambios que realice en su vida. Suele ser escéptico con casi todo y de primeras rechaza cualquier idea que para él no sea muy lógica. No le gustan los gurús, los movimientos que crean tendencia, ni sentirse atrapado en una sociedad superficial. Sin embargo, es el único temperamento que es capaz de profundizar en sí mismo y llevar a cabo cambios importantes de crecimiento personal.

Cómo trabajas si eres melancólico

— Poco o nada se podría hacer sin tu presencia cuando se analizan posibles proyectos o cambios. Tu mirada global y la capacidad de recordar detalles te hacen insustituible. Tus planteamientos tienen algo de innovador y tu forma de comunicarlos hace que centres a los otros en lo importante.

— Trabajar contigo es una gran oportunidad o por el contrario motivo de desesperanza. Tu profundo análisis puede resultar muy cansino y nada productivo cuando te empeñas en negar lo que ven los otros, y pensar que todo tendrá fallos o errores. Resultas agotador cuando te centras en lo que no marcha como esperas, y con tu tendencia a evidenciar lo que no funciona, anclado en pasadas experiencias fallidas. Y, además, porque el futuro si no te da la razón lo ves negativo y poco prometedor.

— Cuando inicias un proyecto muestras tu inseguridad e indecisión lo que hace que tu objetivo se convierta en inestable. La cantidad de matices que puedes ver de una misma cosa convierte una sesión de trabajo contigo o un plan estratégico en interminable.

— Las preguntas clave para ti estarán en el para qué de las cosas. Cuidado con entrar en las justificaciones de tus hechos. Seguramente puedas encontrar muchos argumentos para estar mal, no hacer tus compromisos, debilitar tus planes de acción, etc. Cuando inicies tu conversación por ahí será el momento de preguntarte: «¿Y esto para qué sirve ahora?» Y sin duda comprenderás lo absurdo de tu postura retórica.

— Trabajar contigo es un maravilloso trineo que sube y baja por las montañas de tu indecisión, o que pasea por los llanos de una planicie cuando lo ves claro. Va a depender de tu segundo temperamento que esto sea insoportable o por el contrario un viaje perfecto hacia los logros marcados.

Conclusiones del temperamento melancólico

Como hemos detectado, este temperamento es el único en que las condiciones positivas y las áreas de mejora se superponen porque es difícil discernir las unas de las otras. Es necesario tener en cuenta que su condición más positiva, aunque resulte desagradable para otros, es su capacidad de iniciar la mirada desde el lado negativo para desde ahí avanzar hacia lo que funciona y trabajar mucho mejor en un futuro.

Es una condición propia de este temperamento por su propio humor, la bilis negra, que está influyendo en que su mirada sea oscura. Ahora bien, cuando el temperamento tiene una orientación positiva hacia el cambio y está al servicio de los objetivos superiores, esta mirada previa apoyará una segunda revisión que unidas serán muy válidas para tomar las mejores decisiones.

El mundo no podría existir sin la parte melancólica y su capacidad de analizar, además de sin su prodigiosa memoria para recordar lo que nadie más rememora. Su capacidad de potenciar la mirada profunda, su visión plena de las cosas y su disección de lo negativo para extraer lo positivo convierten a este temperamento en el mejor cirujano de todos los tiempos.

Pasea por el mundo observando cada rincón y dejando que las luces y las sombras lo inunden todo para hacer de su visión un *collage* con el que empezar proyectos, construir nuestros horizontes y darle más sentido a la vida de la que ya se le ha dado.

Reflexión

Para qué. Para qué. Para qué y un último para qué son los que te tienes que preguntar cada vez que estés bloqueado en algún proyecto, relación o situación dolorosa… Todo lo que no sea una respuesta al para qué aléjalo de tu vida porque, sin duda no es útil. Y si no ves los beneficios de tu dolor, de tu bloqueo, de tu parálisis… es que en el fondo quieres seguir en ella, y eso ya le ha dado una gran utilidad.

Piensa en ti y deja que lo mejor de ti mismo aflore porque has sido capaz de separar lo que no vale para dejar crecer la mejor expresión de ti mismo. Las sombras que te hacen ver este temperamento solo pueden ser presagio enorme de tu gran luz.

Así te hablaría un melancólico ante un problema que le plantees. Este temperamento vive inmerso en la disyuntiva entre lo útil y lo inútil, lo coherente y lo absurdo, y cuando no encuentra sentido a lo que sucede se desespera.

Si Jesús de Nazaret tuviera un temperamento, sin duda, el primero sería este. Su muerte en la cruz nos dejó un recuerdo claro de que para vivir es imprescindible olvidar lo que no vale de la vida y así poder resucitar a la plenitud. En la película *La pasión de Cristo,* de Mel Gibson, podemos ver todo lo que somos capaces de hacer a un hombre bueno. Así ve el mundo el melancólico, con todas las pequeñeces humanas, y desde ellas construye un nuevo mundo que le conduzca a la renovación.

4
Tres claves para descubrir tu conocimiento

Tu Yo imbatible: valores

En una de las formaciones que impartí para emprendedores, solicité a los asistentes que rescatasen los valores que consideraban más representativos o determinantes durante su infancia y preadolescencia, y que les fueron inculcados en su entorno familiar. Una de las asistentes me miró con cierta agresividad y me increpó desconcertada porque no entendía cómo podía confrontarla de esa manera. Me explicó que en su familia no había ningún valor y que nada positivo podía decir de ellos. Que ella no tenía cualidad alguna y que no estaba allí para evidenciarse de esa manera. Todo su relato fue acompañado de lágrimas y un dolor intenso: había metido el dedo en la llaga sin proponérmelo.

Mi intención no estaba en recabar información susceptible, y mucho menos adentrarme en un terreno tan escabroso; sin embargo, se evidenció que en algunos casos nuestras experiencias dolorosas marcan nuestra visión y nos impiden enfrentarnos a la vida con la mejor de las posibilidades.

En el transcurso de la historia, los valores son el recurso para llegar lo más lejos posible. Solo así podremos avanzar y derrotar al pesimismo, al miedo, a la desconfianza y a todo lo que se pone por delante de nosotros.

Alguien nos dijo que creer en nosotros, tener claros nuestros valores y sentirnos confiados quizá era algo pretencioso. Sin embargo, lo absurdo es tener una visión sesgada de nosotros y temer nuestro avance. Busquemos esos valores y fijemos el pensamiento en trabajar sobre ellos para activarlos, darles contenido y, sobre todo, para sentirnos poderosos, abiertos y completos.

Recuerda ahora a alguien de tu entorno que haya logrado superar algo imprevisible. Piensa en alguno de sus momentos de superación y disfruta de él durante unos instantes. Sonríe mientras que piensas en

ello porque seguramente hasta ahora no te has dado cuenta de que tienes dentro todo lo mejor para hacer aquello que quieres.

Periscopio para valientes

La palabra valor en su acepción latina significa ‘fuerte’, ‘fortaleza’, y es de esta capacidad de la que quiero hablar. Mi intención es centrar el tema de los valores como la piedra angular sobre la que se soporta nuestra identidad y todo lo que ella nos proporciona.

La mayoría consideramos que la vida ha ido fortificando partes de nuestras cualidades porque hemos inferido sobre ellas y nos hemos ido construyendo con las experiencias que hemos ido superando. Sin embargo, independiente de esta realidad vital que es nuestro devenir cotidiano, quiero incidir en el aprendizaje inconsciente de las cualidades de cada uno de los adultos que compartieron nuestro crecimiento. Cada una de las actitudes, movimientos, palabras de los mayores han dejado una huella indeleble en los intelectos que estaban en proceso de aprendizaje constante. Cada uno hemos crecido dentro de unas estructuras familiares que han conformado una forma peculiar de lo que es válido y de lo que no lo es tanto.

Si el valor lo consideramos como una convicción profunda que determina la manera de ser y orienta nuestra conducta, podemos deducir que estos valores han sido sentidos, aprendidos y experimentados en la etapa de la infancia donde todo el entorno nos permeó con aquellos comportamientos que nos rodeaban. Es decir, nuestros padres, familiares, instructores, cultura y cada uno de los impactos recibidos en la niñez han dado valor a unas cosas y se lo han quitado a otras. Y en este conglomerado de posibilidades cada uno ha decidido lo que era más próximo a su forma de entender la vida.

Nuestros mayores han ido enseñándonos una forma de plantearnos los aspectos importantes de la existencia. El modo en el que ellos se enfrentaban a los objetivos, a las relaciones, a los aprendizajes, a cada una de las cosas que la vida diaria les exigía han ido conformando nuestras texturas más sensibles y hemos ido haciendo aprendizajes inconscientes, y por ello mucho más consistentes. Hemos disfrutado de sus acuerdos y sufrido sus desavenencias y de una manera indeliberada hemos decidido cuáles de sus actitudes eran las más cercanas a nosotros, o las más fáciles de asimilar.

Los criterios éticos o morales que regían sus comportamientos han sido una guía a la hora de apreciar el mundo, evaluar nuestras actitudes, relacionarnos, en los momentos de reflexión y en la toma de las decisiones.

Los valores que hemos decidido como prioritarios y sobre los que

centramos la visión de la vida determinan hechos y comportamientos, personas y relaciones, razonamientos o estrategias frente a otras. Son la base de la confianza y están directamente relacionados con nuestra motivación: son los que construyen la identidad personal, pudiendo estar activos o no; sin embargo, siempre están presentes conformando nuestra ética.

Ellos son la brújula que marca el rumbo y nos permiten realizar todo aquello que nos proponemos. Además, nos proporcionan la valentía para manifestarlo al exterior y fortalecen la voluntad para que pongamos el foco en las acciones que nos aproximan al resultado esperado. Aunque no podemos negar la tendencia natural a la frustración y a la negatividad, hemos comprobado que cuando nos encontramos con nuestros valores surge una energía interior que nos acompaña por los caminos de la ilusión y la esperanza.

Cuando estamos regidos por ellos y los ponemos en acción ganamos en confianza para mantener la probabilidad del buen funcionamiento con resultados consistentes, además de crecer en la integridad personal alineando todos los pensamientos, sentimientos y actos en la dirección adecuada.

Si ahora te pidiera que escribieras los diez valores más representativos de tu identidad personal seguramente tomarías un papel y con cierta dificultad los hallarías. Si también te dijera que eligieras tu valor nuclear es probable que la situación fuera más complicada.

Al contrario que cualquier profesional cualificado, vivimos ajenos a la grandeza de los aprendizajes y a los valores que han posicionado nuestra persona en una meta de salida diferente a la de otros. Resulta fácil decir que somos buenos en matemáticas y, sin embargo, nos cuesta definir valores que nos ayudaron sin duda a ser mejores en la capacidad de aprender.

En la película *El erizo* (2009), dirigida porMona Achache e inspirada en la novela de Muriel Barbery, la protagonista de once años vive vapuleada por su entorno. Considera que su madre, una mujer ausente y adicta al champán, y su padre, un político decadente, son una imagen válida para su desarrollo futuro por lo que prepara su suicidio el día de su doce cumpleaños. Teme ser parte de una vida efímera y de un futuro doliente, Sin embargo, las grandes cualidades de sus progenitores, la inteligencia de su padre y la creatividad de su madre se hacen presentes en la elaboración de su plan. Su mirada crítica y exigente hace que solo pueda ver lo que no funciona en su casa y por ello desea hacer desaparecer su parte de este conjunto amorfo en el que ella se desarrolla. Solo cuando sale y ve el mundo de fuera puede tener una dimensión diferente de la vida. Una dimensión que si bien no es ajena sí le resulta llamativa. Si recuerdas el capítulo de los

temperamentos, nuestra protagonista es de preferencia melancólica, y la muerte y la vida se concentran en ella con igual fuerza.

Centrarte en tus valores te evita toda esta complejidad de situaciones y te orienta hacia el cumplimiento de tu visión, ajeno al dolor y al esfuerzo. Tus progenitores fueron vivos mensajeros de estos valores y tú los convertirás en tus grandes cualidades experimentadas a tu manera.

Estoy trabajando con una persona relevante del mundo de la actuación. Su nivel profesional en este campo no es admirable; sin embargo, tiene una inteligencia vital, una capacidad de descubrir proyectos y cuantificarlos como pocas veces he encontrado. Su comparación con otras personas del mundillo hace que no disfrute de su capacidad de supervivencia ni de su mente emprendedora. En un tiempo donde todos los de su profesión viven penurias económicas, ella logra monetizar casi todo lo que piensa. Y es aquí donde surge la paradoja: si su valor no es la actuación, si su gran capacidad está en crear proyectos, pero se niega a ella, sin duda no podrá disfrutar plenamente de todo su potencial.

Una de las causas que te impide vivir tus valores es que los comparas con los de los demás. En tu lucha personal has decidido a veces que lo que otro tiene es mejor que lo tuyo, y aunque es humano desear lo que no posees, si te obcecas en las carencias antes que en tu potencial, acabarás inmerso en una lucha sin posibilidad de victoria.

Los aprendizajes necesitan fuerza, disciplina y voluntad para emerger y salir triunfantes de las pruebas de la vida. Imagínate al deportista que más admiras sentado en la silla, observando a otro deportista de élite y pensando que puede tener resultados mejores. Para un deportista la práctica y el entrenamiento es vital. Nuestros valores necesitan esa misma estrategia. Practicar, practicar, practicar, hasta acabar extenuados. Solo de esa manera se convertirán en una habilidad que llevaremos a la excelencia.

En la película *El último cazador* (2005), de Nicolas Vanier, el protagonista Norman ha sufrido la pérdida de su perro guía. Ese perro que le conducía con una absoluta confianza en el entendimiento mutuo, y que le ayudaba a sortear todos los obstáculos. Ahora le toca salir a ver sus trampas antes de que las duras heladas le dejen aislado. No ha tenido tiempo para entrenar a Huck, su nuevo perro guía, y tiene cierta inseguridad en la marcha. Su compañera le aconseja que lleve a una perra nueva, Apache. Sin embargo, Norman ve pocas cualidades en esta, y aunque accede a llevarla para su entrenamiento, decide que Huck será el nuevo guía de los perros. Tras un grave accidente en el que el hielo cede y cae al agua, Norman llama a Apache. Hay un instinto de conservación que le dice que la perra puede ser la solución a su desgracia. Apache vuelve y dirige a todos

los demás hasta el lugar donde Norman está en peligro de muerte por hipotermia.

Esta escena nos asemeja a nuestro camino por la vida. Nos encontramos en encrucijadas que solo la parte más experta y capaz de nosotros puede liberarnos de la incertidumbre y del miedo que nos produce sentirnos abatidos sin soluciones posibles. Apache representa el valor guía que siempre retornará, es quien va a comprender las necesidades, los temores, las fuerzas y las debilidades que nos acometen. Este valor estará a nuestro lado y escudriñará el futuro para asegurarnos el éxito en la batalla.

Como Norman, cuando no tenemos claro cuál es el faro que nos guía y nos perdemos en las dudas y temores, volvemos a sentirnos atemorizados y la vida discurrirá entre caídas en las aguas heladas y momentos estelares. Ambos sin saber ni cómo ni en qué modo se han producido. Conocer nuestros valores, darles el sentido y el rol que les corresponde solo puede llevarnos a ser la mejor expresión de nosotros mismos.

Cuando yo acepté esta realidad, hice un ejercicio para rememorar los momentos más críticos de mi infancia. Recordé la tristeza que me provocaba la continua imprecación de mi padre. Rememoré a mi madre muy entregada a hacer feliz a su esposo por encima de sí misma. Fue más complicado centrarme en lo positivo. Hice una lista de todos los valores familiares, de los sociales, de los centros educativos religiosos donde fui instruida. Una vez hecha la lista, evalué cada uno de los valores del uno al diez —uno era el menos presente en mi vida y diez el que presidía casi todos mis momentos—. Una vez revisados los resultados decidí probar su calidad durante tres meses. Así que me puse manos a la obra.

Decidí el valor sobresaliente y que sentía más fuerte dentro de mí. Se trataba de mirarme ajena al mundo. Esta mirada a mis talentos exigía serenidad, sensatez y sobre todo profundidad. Desde ese momento comprobé si permanecía inmutable en los distintos escenarios en los que me movía. El trabajo, las relaciones familiares, los eventos sociales, las situaciones más críticas y en las de más certidumbre.

Fue un tiempo muy consciente. Estaba centrada en mis cualidades, en la forma en la que las expresaba, en el modo en el que me aproximaba o me distanciaba de ellas. Centraba mi observación en la voz, en el movimiento, en la tranquilidad, en las palabras, en la honestidad de mis mensajes… Pasado el tiempo, decidí si era un valor que me guiaba o simplemente me acompañaba.

Cuando tuve claro cuál era el valor que resistía todo tipo de pruebas, envié unas preguntas clave a conocidos, amigos, familiares, antiguos compañeros de vida, a jefes y un amplio etcétera de personas

que podían confirmar si mi valor era evidente o por el contrario lo tenía guardado entre mis tesoros más íntimos. Este test me reforzó en mis valores nucleares y me comprometió a ejercitarlos de continuo.

La prueba siguiente fue buscar modelos en películas, libros, héroes conocidos, personajes identificados como tales y comprobar si había logrado el carisma necesario para competir en la olimpiada de la cotidianidad.

Hoy puedo decir que he alcanzado un alto nivel de asimilación sobre los valores que conforman mi vida. A la vez que he fortalecido mis valores guías, he logrado también fortificar muchos otros que coadyuvan y colaboran en mi función profesional, personal y social.

REFLEXIÓN

Prueba estos ejercicios y revisa con tranquilidad quién eres y quién te apoya. A partir de ese momento experimentarás una mayor confianza para alcanzar tus objetivos con un «yo puedo» que te activará la motivación para la lucha y permanecer en un presente consciente.

Ejercita la paciencia. Tu valor nuclear será el compañero fiel a partir de este momento. Detectarlo te ayudará a ser la mejor expresión de ti. En el camino de descubrirlo tendrás cerca otros valores que son también muy importantes y reconocerlos te hará más sensible a toda tu grandeza. Grábate mostrando tu valor y compáralo con los personajes que admiras. Esto te hará convencerte aún más de lo grande que eres.

Con este ejercicio el tiempo empleado es el menor posible para ejercitar de verdad el conocimiento de tu perro guía. Cuando le he preguntado a algún educador canino el tiempo que se tarda en prepararles para que sean los mejores perros guías me han dicho que bastante más de tres meses. Creo que bien merece la pena emplearlo en ti y en tu seguridad personal.

El credo de tu autoconocimiento: creencias

Alicia es una pelirroja alta y estilizada, mitad americana, mitad española, que adora la montaña. Hace unos meses apareció con su eterna sonrisa y debajo de sus brazos un cuadro de grandes dimensiones y un ajedrez de piedra azul y verde en cuyo lateral se podía leer: «Kilimanjaro».

Acababa de llegar de la que había sido hasta el momento su mayor aventura.

Superar la cumbre del techo de África es quizá una hazaña poco significativa, ya que muchos deportistas de escalada y senderismo la han alcanzado, no obstante los logros son más o menos relevantes dependiendo del contexto y de las circunstancias de quien los realiza.

En el momento de escuchar su heroicidad lo que me resultó más sorprendente es que Alicia suele dejarse arrastrar por sus emociones, le cuesta frenar sus impulsos y en algunos instantes puede llegar a mostrarse un poco irracional, inmersa en su imparable ímpetu.

Sin embargo, estaba allí, de pie, contando sus noches al cielo raso, su relación con sus guías, el encuentro con la cima y la explosión vital que vivió en aquellos momentos. Todas estas nuevas iban acompañadas de una alegría incontenida, una fuerza cálida y un remanso de ilusión que llenó todos los rincones de mi despacho, acostumbrado a reuniones más convencionales. Las dos nos quedamos calladas y conmovidas cuando finalizó el relato de su periplo para coronar el pico Uhuru.

Alicia había trabajado duramente para descifrar sus valores y centrarse en ellos. En este camino de descubrimiento reconoció muchos de sus miedos y las tensiones que le habían convertido en varias ocasiones pelele de su destino cuando vislumbraba que alguien sería el amor de su vida. Esa cadencia amorosa se llevaba por delante la fuerza, la constancia, el tesón con el que mi heroína lograba gestas tan retadoras como superar los casi seis mil metros de altura.

Alicia había tenido hasta el momento muy claro las metas deportivas y por alguna extraña razón, al igual que muchos otros, creía que su mundo emotivo no tenía relación con su capacidad de lucha. Estaba convencida de que su gran cualidad solo le servía para aguantar la lluvia, el frío, las heladas y bajar sin freno una gran pista. Decía Mark Twain que «lo que causa problemas no es tanto lo que la gente ignora como lo que saben y no es verdad». Piensa si en gran número de las ocasiones en las que has errado, ha sido más por creer que sabías que por tu ignorancia.

Ahora la situación era muy diferente: Alicia, una vez conocido su motor y centrado su objetivo en desarrollarlo, decidió que su capacidad de perseverar y luchar hasta la extenuación serían los focos con los que miraría a partir de ese momento su vida en todas las áreas, personal, profesional y social. Pobre de aquel que se atravesase en su trayectoria.

Alicia repasó los cuatro pilares que la posibilitaron regresar victoriosa de Tanzania con una nueva montaña doblegada a su voluntad.

El primer paso fue definir el objetivo: coronar los 5.895 metros de altura que tiene la cúspide del Kilimanjaro. Para este primer escalón su mirada interna se fijó en su valor y cómo podría aprovecharlo desde el principio para zanjar cualquier duda que pudiera apropiarse de ella. Alicia sabía que la fuerza y la perseverancia eran sus motores de arranque.

El segundo paso le exigió analizar los recursos para pertrecharse y mantenerse firme a pesar de cualquier impedimento externo. Para esta fase, necesitó revisar en profundidad su seguridad y creencia en sí misma con objeto de que cualquier posible traspiés durante el proceso no la desestabilizase y se mantuviera serena y con paz interior. Ella tenía muy claro que su ímpetu y perseverancia serían suficientes para resistir cualquier desaliento. Esta creencia en su valor hizo que su mente soportara las adversidades de la ruta.

El tercer paso fue marcar una estrategia que facilitara la consecución de su objetivo, y en este escalón lo primordial era mantener su motivación y propósito todo el tiempo en su pensamiento, además de la observación permanente de si los pasos que daba la acercaban o alejaban de su meta.

El cuarto tramo estaba lleno de compromiso y liderazgo. Había tomado esta decisión con absoluta libertad y la combinación de los tres pasos anteriores la permitiría liderar su proyecto y comprometerse con la consecución del mismo pasase lo que pasase.

Cada unos de estos pasos midieron la capacidad interna y externa de Alicia para realizar este proceso y lograr la consecución de su reto. Mas todo esto no hubiera sido posible si ella no hubiese forjado una creencia fortalecedora sobre sí misma y la fuerza de sus valores, como piezas clave para cualquier camino de búsqueda y reto personal o profesional.

LA PREDISPOSICIÓN LATENTE

¿Qué significado tienen las creencias en un proceso de conocimiento personal? ¿Qué dimensión tiene este concepto sobre el que se ha

escrito más que sobre ningún otro? Es duro saber que las creencias se han ido conformando con juicios que han germinado como una semilla fértil en nuestro interior, determinando el comportamiento y el modo particular de ver el mundo. Juicios de todo tipo, sin distinción o clase. Sin que existiera un mediador cálido y amable que sesgase lo que no fuera útil creer de nosotros y de todos los demás.

Dentro de nuestra textura más interna, las creencias tienen una conversación muy particular que hacen que se modifiquen los hechos construyendo «una realidad paralela», que es una visión subjetiva y muy interesada de lo que está sucediendo alrededor.

Podría parecer que cuando hablamos del credo particular fuera solo posible construir realidades negativas que nos abocan a la destrucción. En absoluto. Hay dos tipos muy diferentes de creencias que no convergen en nuestra naturaleza, ni en el modo de utilizarlas: aquellas que son fortalecedoras y nos permiten ver la realidad llena de posibilidades, y las que son limitadoras y hacen que lo viable se convierta en imposible.

Si recordamos a nuestra deportista, tenía una creencia muy potente sobre su capacidad de subir las montañas o bajar pistas peligrosas; sin embargo, se autolimitaba pensando que nadie podría quererla con la intensidad que ella anhelaba, y se debatía entre si aquello que le ofrecían era amor o un sucedáneo.

¿Qué provoca en esta mujer esta dualidad tan poderosa y a la vez tan contradictoria? Posiblemente en su infancia reforzaron su potencial para desarrollarse en los deportes, mientras que alguien cercano dejó en evidencia que su sistema anímico tan espontáneo y apasionado no era aceptable. También es posible que la tensión con un tipo de carácter similar al suyo le indujera a destruir el afecto por ella misma. Quizá Alicia tiene un familiar de características parecidas a las suyas y el rechazo a él ha construido su creencia limitadora, convencida hoy de que no puede ser amada. Puede ser también que para esta gran mujer el amor sea un volcán en el que arde todo el magma y cuando alguien no penetra en este fuego, crea que ya no hay amor posible. Todas estas posibilidades nos muestran lo lejos que estamos de protegernos del poder constructivo o demoledor de las creencias.

Ante esto podemos suponer que cuando creamos firmemente en nuestras posibilidades optaremos por acciones, pensamientos, sentimientos positivos que nos llevarán a acciones constructivas. De este modo también seremos más proclives a aprender de los otros, a desarrollarnos con ellos y a disfrutar de todos los recursos propios y ajenos.

La forma que he encontrado de acometer las creencias es desde los valores. Como vimos en el capítulo anterior, trabajar con los pilares

sólidos que la persona ha establecido desde su infancia y que han configurado su mundo inconsciente permite confirmar la veracidad y consistencia de este valor y la posibilidad de desarrollarlo con la inferencia en el comportamiento no verbal desde los modelos identificados como válidos.

Por ejemplo, si la persona ha dicho que la confianza es su valor más firme y sólido, que la tiene presente en todos los momentos de su vida y que es la fuente de inspiración para cualquier situación, cuando indago sobre qué cree que puede lograr con ella, sin dilación dice que cualquier cosa que se propusiese. Con total seguridad todos sus movimientos evidenciarán su confianza, haciéndola visible en todo momento.

Una vez confirmada esta creencia fortalecedora es muy aconsejable que la persona teste en su vida diaria en qué áreas, momentos y con quiénes esta afirmación es una realidad consistente, o por el contrario que identifique cuándo hay cierta debilidad o sensación de menoscabo personal o profesional.

La mayoría de las veces, la persona va venciendo retos y dificultades a los que antes no se enfrentaba y tomando conciencia de que su valor es la base de sus éxitos, siendo la creencia fortalecedora la que le permite desarrollar el camino y llegar al final de sus metas.

En los casos en que esto no es así, subyace en múltiples ocasiones una experiencia grave familiar o personal que ha dejado una señal indeleble en su alma, contra la que es necesario luchar a través de la aceptación y la maduración emocional. Casos de ruina familiar, pérdidas de empleo, muertes súbitas, accidentes con deformaciones, enfermedades terminales, daños físicos y un largo etcétera de trágicos aconteceres han dejado un miedo a la repetición que imposibilita al ser humano hacer su propio recorrido, estancado en las vivencias anteriores.

No obstante, todas estas personas tienen la capacidad de superar las experiencias y su poder para hacerlo depende de su intención positiva para desbloquear esta historia ajena. En estos casos, se buscan los beneficios de su parálisis, y cuando lo detectan es mucho más fácil seguir adelante con el resto del proceso. A veces, esto se evidencia cuando se confrontan las decisiones de los distintos componentes de la familia. Ante una misma situación, unos salen victoriosos y les representa un reto estimulante y motivador, mientras que para otros constituyó un drama del que no encuentran el modo de salir.

Cuesta imaginarse que exista un para qué que nos permite escondernos detrás de miedos y temores infundados, que, sin embargo, son tan sólidos que se han convertido en realidades indestructibles.

Una amiga muy cercana me contó cómo su familia se había arruinado varias veces y cómo sentía el miedo a la pobreza, tuviera el dinero o los éxitos que fueran o lograra alcanzar metas que nunca antes su familia había logrado. Cada día sentía sobre su espalda el peso de la derrota y el riesgo de volver a empezar. Poco o nada le tranquilizaba que trabajaba en un ente público con un salario asegurado. Poco o nada le servía que sus gastos fueran muy inferiores a los de sus padres. Su mente deambulaba de continuo por las ruinas y las derrotas financieras.

Sabía que su valor era la capacidad de luchar y la entrega constante a su trabajo; sin embargo, sentía cierta limitación intelectual que la abocaba a compararse con las demás personas de su mismo campo. Todos sus compañeros de promoción o ganaban más o tenían más prestigio o habían desarrollado proyectos singulares. Su obstinación y obsesión por un imaginario fracaso económico le provocaba un feroz miedo a equivocarse, falta de fluidez…

Mi amiga no tiene la posibilidad de arruinarse porque una parte de su dinero llega cada mes de forma recurrente al trabajar por cuenta ajena en un organismo oficial; sin embargo, su falta de flexibilidad y negación al aprendizaje la está convirtiendo en una persona con gran pérdida de posibilidades que bien podrían semejarse a esa ruina vivida en su época de juventud.

Observé cómo estas creencias coercitivas llevaban a la acción destructiva, suprimían flexibilidad para el aprendizaje y el cambio, a la vez que el análisis de los valores personales desaparecía. Frases como: «Los demás lo hacen mejor que yo», «Nunca podré superar esto», «Eso es imposible», «Como soy mujer estoy limitada», «Nunca llegaré a lo que me proponga»… son un ejemplo de la castración personal que esconden estas convicciones y la limitación que entrañan.

En cada una de estas creencias se está escondiendo la pereza para acometer un esfuerzo que resulta insoportable o poco apetecible: es como un escudo para no enfrentarse a los demonios internos. En muchos casos está acompañado de celos o envidia por alguien de la familia que superó con creces estas dificultades. Detrás de los convencimientos represores se pudieron descubrir pequeños duendes infantiles comparándose con otros familiares más capaces, más queridos, más… más…, siempre más y mejores que uno mismo.

Cada uno de los que nos hemos escondido detrás de estos credos coartadores y destructivos sabíamos que teníamos otra opción que nos resultaba mucho más costosa y desagradable. Por la verdad que entraña esta afirmación, no tiene ningún sentido centrarse en decisiones que resultaron la base de un conflicto, y por ello mismo, parece que *a priori* es mucho más aconsejable ponerse en actitud de

resolución y ver qué se puede hacer con todo ello.

Henry Ford dijo algo muy acertado para resolver estas situaciones: «Tanto si crees que puedes hacerlo como si crees que no, en ambos casos estás en lo cierto». Esta frase me parece imbatible para el caso que nos concierne. Se decida lo que se decida, cada uno somos responsables del resultado que se deriva de nuestras acciones.

Cuando le pregunté a Alicia qué diferencia encontraba entre subir una montaña y enfrentarse a una relación, en un principio me miró confusa ante la posible respuesta correcta; sin embargo, cuando le dije qué cualidad tenía para subir una montaña y cuál le faltaba para resolver su vida amorosa, pudo comprender que si bien la fuerza era su motor en el campo deportivo, cuando estaba en una relación afectiva cedía su potencial en aras de ser querida por la otra persona.

Los chicos que se habían fijado en Alicia estaban impresionados por esa fuerza en estado puro que mostraba en cada momento, a pesar de que ella pretendía venderles una sumisión y debilidad que emergía de su lado más oscuro y que la distanciaba completamente de su yo esencial.

El objetivo de trabajar con la creencia limitante es descubrir el beneficio que consigues con esa determinada creencia: de qué te protege y qué te está evitando. Y una vez que conoces la ventaja que obtienes limitando tu potencial, ya puedes decidir si quieres recrear una realidad más óptima para alcanzar las metas que te propongas o por el contrario seguir igual. La clave está en que aceptes que vivir luchando contra tus cualidades solo puede provocarte esfuerzo y dolor porque, más pronto que tarde, la vida te exigirá que mires los problemas de frente y salgas adelante.

Cuando reconozcas que tienes unos valores y los asumas como poderosos para triunfar en tus metas, las creencias limitantes pasarán a un segundo lugar y les negarás la utilidad ficticia que les has otorgado. Para ello necesitas recordar cómo se forma la creencia limitante, para prestar atención a tu presente y revisar en profundidad las experiencias pasadas.

El primer impacto lo sufrimos a través de un estímulo externo que provoca un choque emocional negativo que convertimos en «yo no soy-yo no puedo», «esto es imposible para mí».

A partir de ahí este recuerdo se asienta en el cerebro emotivo o cerebro límbico, siendo las emociones más repetidas el miedo, la ira y el rechazo. Este proceso detiene el acceso al cerebro lógico o neocórtex, y por ello bloquea el posible aprendizaje. Se diría que se ha originado una fobia a esta situación.

Las fobias son las creencias más recónditas de nuestro sistema emocional. Se convierten en patrones emocionales que impiden la actuación lógica ante un hecho repetido que generó mucha confusión

y miedo en tiempos pasados. Estas situaciones de ansiedad y miedo límites esconden creencias muy certeras de que puede ocurrirnos algo a lo que no encontraremos solución, algo que nos hará daño y lo pasaremos muy mal.

Podríamos hablar e intentar convencer a las personas que viven estas enfermedades psicológicas, explicándoles que no sucederá nada, que todo está en su mente; sin embargo, es tan intensa la certeza de su Phobos (pánico), que poco o nada podríamos hacer. El temor del pasado está escondido en el mundo inconsciente, aunque a primera vista parezca que todo surge de una realidad presente.

Sin llegar a estos extremos, las relaciones frustradas, los fracasos impensables, las teorías del no puedo, etc., son un tejido sensible de la inmadurez emocional que nos arrastra a vivir y a vivirnos limitados.

Estas creencias frenan la capacidad propositiva y nos encierran en actitudes reactivas y bloqueantes que hacen de nuestras metas un juego diabólico entre el querer y no poder, entre tener voluntad y perderla en el camino del logro.

Cuando estamos invadidos por una creencia limitante, necesitamos comprender que nos hemos posicionado en un lugar de menoscabo e inferioridad con respecto a alcanzar una ilusión, por la que parece que queremos luchar, mas nos sentimos incapacitados para hacerlo. Esta situación tiene su origen en que nos centramos en la emoción y nos alejamos de nuestra voluntad. A través de los movimientos y de las palabras podremos detectar que estamos en una profunda duda sobre nosotros mismos, y que el mayor beneficio es permanecer en la creencia de que nada podemos cambiar porque esto nos proporciona una sensación de cobijo y seguridad inmediatos.

Toda creencia tiene una intención positiva, es decir, la construyes porque hay un beneficio que obtienes de ella. La toma de conciencia de esta utilidad es la única manera de cambiar la creencia. El cerebro no distingue entre un pensamiento y la realidad, luego con solo pensar que estamos tristes, por ejemplo, pondremos en marcha mecanismos químicos que nos abocarán a la tristeza, sin que haya ninguna situación presente que lo haya provocado.

Alicia tiene la creencia de que puede llegar a subir ocho miles, pero ella no lo llamará creencia, lo llamará realidad. Por eso las creencias son difíciles de detectar. Una forma de identificarlas es a través del lenguaje. Utilizamos etiquetas con las que identificamos resultados creando profecías autocumplidas. Por ejemplo: «Cada vez que madrugo tengo un problema en el trabajo», «Si le invito a comer, la comida me saldrá fatal», «Los martes son días cuadriculados en que no doy una», etc.

Para trabajar las creencias el primer paso y el fundamental es que el objetivo que quieres conseguir esté arraigado en uno de tus valores.

De esa manera construirás tu creencia fortalecedora. Por ejemplo: Alicia quería coronar el pico Uhuru en el Kilimanjaro, y para ello creía firmemente que su fuerza y tesón la llevarían a la cima.

El segundo paso es ampliar el significado de ese valor. Eso se puede hacer de distintas maneras: buscando una o varias personas que nos sirvan de referencia externa. Por ejemplo, Alicia puede fijarse en Edurne Pasabán. Si Alicia se atasca en el ascenso pese a su fuerza, siempre puede recurrir a preguntarse cómo solucionaría esa situación Edurne.

El tercer paso consiste en encontrar la coherencia. Se trata de practicar generando hábitos en los que uno de tus valores esté activo y lleno de fuerza, a la vez que se ejercitan los movimientos que potencian la creencia de que es posible. Y todo ello secundado por una revisión de los pensamientos que tus actuaciones generan hasta experimentar con soltura el valor. Esta práctica continua provoca una sensación de plenitud y de certidumbre.

Ahora es el momento de escenificar el personaje que quieres ser. Nuestro cazador canadiense no creía en Apache. Estaba convencido que Huck era el perro más apropiado. Solo cuando se encontró en una situación límite cambió su percepción y reclamó el apoyo para salir adelante.

Las creencias limitantes, en un momento de tu vida, precisarás cambiarlas por las que tienen la capacidad de salvarte de las crisis. Es conveniente practicar antes con objetivos que sean viables, para aproximarte a tu potencial sin temor al éxito que puede representar. Alicia antes de acometer los casi seis mil metros, coronó alturas menores, testó su potencial y se entrenó para ello.

Claro que tendrás la creencia de que algún objetivo no es para ti, que no podrás alcanzarlo, que seguramente fallarás. Estupendo. Lo que te propongo es que entrenes antes en corrientes suaves donde ni los glaciares ni los hielos te puedan vencer. Si eres un saltador de altura solo después de mucho entrenamiento superarás los dos metros; sin embargo, todo tu esfuerzo estará en alcanzarlo. Las horas de preparación previas son las que te convertirán en un gran atleta.

Las creencias se formaron por tu percepción. Surgieron después de haber aprendido tus valores. Cuando confías en ti y en todo lo aprendido, tu creencia es fortalecedora y te apoya en el recorrido de tu vida. Sin embargo, cuando te has desarrollado comparándote con otros, sintiéndote carente, con miedos a equivocarte, a no ser suficiente, la creencia es represora y te impide avanzar. Tienes la posibilidad de seleccionar las creencias potenciadoras y deshacerte de las limitantes. El único obstáculo es superar el beneficio que estas últimas te reportan, y por ello hay que actuar «como si» pudieras. Si luego resulta ser imposible, ya lo descubrirás. Tus creencias son un

componente clave de tu estructura más profunda y determinan el significado que tú le has dado a los hechos. Modifican la realidad y crean «tu realidad aparente o deseada»: creación subjetiva y personal de la misma existencia.

Trabajar con las creencias tiene el componente de crecimiento o limitación. Cuando la persona quiere crecer en un campo concreto pone a su disposición las mejores valoraciones sobre sí misma. Alicia no duda ni un minuto sobre su capacidad de subir a la montaña, dar clases de esquí a niños, apoyar a deportistas o hacer cualquier cosa que dependa de ella misma. Sin embargo, cuando el tema es de menos interés o depende de otra persona, todas las limitaciones aparecen hasta hacerla perder cada una de estas batallas.

Qué beneficio tiene una y otra actitud es lo que necesita definir Alicia o nuestra amiga funcionaria. En ambos casos, una vez consultadas si están dispuestas a hacer lo que se necesita para su éxito, ambas huyen de una respuesta afirmativa. Alicia porque necesita posicionarse ante un hombre de igual a igual y no encuentra cómo hacerlo. Ha tardado en reconocer que prefiere vivir sin pareja y libre a que alguien le condicione sus pasiones. Para nuestra amiga funcionaria ha sido mucho más fácil dedicarse a pasarlo bien en su juventud que emplear ese tiempo en estudiar y prepararse más concienzudamente como aquellos a los que envidia. Sabe que de pequeña fue muy destructiva, rebelde y que desobedecer era su lema.

REFLEXIÓN

Necesitas reconocer los beneficios de tu limitación y luego decidir si quieres o no superarla. En cualquier caso, el para qué quieres el dolor y qué pasaría si no existiera te dará muchas pistas sobre qué anhelas y qué no deseas en tu vida.

Una vez descubierta tu trampa, te toca decidir si quieres trabajar los tres pasos que te recomiendo para vivir en tu máximo potencial.

Haz una lista con todos los hábitos que vas incorporando y el bienestar que te provoca.

MOTIVACIONES:
LA RAÍZ DINÁMICA DE TU COMPORTAMIENTO

¿Eres de las personas que duda sobre qué hacer en la vida y el sentido de su existencia? Quizá hasta te quejes de que nada te motiva, que todo es tedioso y bastante complejo. En el pasado tal vez tuviste algunas horas de despiste, tiempo perdido en el que un día daba paso a otro sin que poco tuviera sentido o sin que algo sumara lo suficiente como para alimentarte la ilusión.

Es posible que te sorprendas recordando el pasado con un sentimiento agridulce de pérdida de tiempo y sentimiento de culpa que te incita a una paralización momentánea. De nada sirve que rebusques en el pasado, aunque es útil que tengas esos retrovisores, esas miradas al ayer, para comprender que si reincides en culpabilizarte el resultado puede ser la paralización nuevamente.

Si miras a tu alrededor seguro que encontrarás alguien que está desmotivado, falto de energía y sin encontrar un sentido a la vida: a la suya propia y a la de los demás. Seguramente pensarás que personas grandes y carismáticas son las que han encontrado ese sentido trascendente de estar aquí, pero que los grises, los que vamos todos los días a un trabajo, nos levantamos al amanecer y nos acostamos extenuados cuando ha caído la noche, nada o casi nada hemos venido a hacer a esta vida. O en el mejor de los casos, los más optimistas intuimos que algo grandioso nos está esperando, aunque no sabemos qué.

Con total seguridad un alto porcentaje de la humanidad vive alejado de una gran meta, y este sentido insustancial, esta falta de notoriedad hace que la desidia asole con mayor fuerza a cada uno de los que decimos: ¿y todo esto por qué?

Entre tanta pregunta y desinformación personal, infinidad de personas perdidas nos entregamos sin ser conscientes a los proyectos de aquellos que lo tienen totalmente claro. ¿Qué hacer con todo esto?

Un vivo ejemplo de todo lo anterior es Tomás, joven muy risueño y vivaz que por momentos se pierde detrás de algunas copas.

Tomás es ligón con ciertas dudas sobre la veracidad de llegar a tener una pareja. Le he visto más de una vez sonreír ante una mujer guapa con aire rebelde y huir cuando le han devuelto la mirada. Entre bromas y veras, él mismo dice que quizá de mayor se dedique a tener hijos y a sentar la cabeza.

Tomás vive desmotivado la mayoría del tiempo. Más allá de pasarlo bien con los amigos, el resto del tiempo se siente incómodo ante el

esfuerzo, carente de ambición profesional, aunque no de logros económicos.

Resulta paradójico que a su edad no tenga una meta clara, sin embargo, cuando se indaga en él, lo que se encuentra invariablemente es una negación a entregarse. ¿Puede ser que la motivación esté ligada a un darse plenamente y que no todos estemos preparados para ello?

La infancia de Tomás se debatió entre unos padres muy diferentes. Uno muy trabajador, pero muy serio y lejano, y otro un poco más disoluto, aunque mucho más cálido y dispuesto a compartir alegrías.

Tomás decidió que su vida no podía ser de esfuerzo y frialdad, de lucha y cansancio. Así que optó por mostrar la alegría, el desenfado y la diversión como sus grandes valores personales. De hecho, repite una y otra vez que su gran valor es estar conectado a los demás.

Y quizá para convencerse toma más alcohol del aconsejable, es un poco pícaro en el amor y tiende a relaciones con cierta falta de profundidad… En su inmersión para encontrar su valor nuclear, Tomás sufrió y se resistió para volver otra vez a empezar. En un momento dado, con voz gutural y rota, dijo que su valor era la entrega y estar al servicio, para lo que sería muy útil el resto de cualidades de las que ya disfrutaba.

En ese instante Tomás comprendió que acababa de romper un bloqueo pertinaz y sintió rechazo. Acababa de cambiar de trabajo para estar más libre, con menos compromiso intelectual y alejado de cualquier cuestionamiento sobre su inteligencia. De alguna manera sabía que este nuevo puesto le separaba mucho más de su valor y por eso le pregunté cuál era la creencia que se escondía detrás de la entrega.

Con rapidez reconoció que su creencia limitadora sobre la entrega es que perdería su vida personal y la capacidad de hacer lo que quisiera. Uno de sus progenitores tenía la inteligencia como valor guía y el otro la entrega, solo que este último empleaba su simpatía y capacidad de conectar para consagrarse cada día a su profesión y a todas las personas de su familia. Tomás había decidido que la entrega rompía toda posibilidad de libertad, de capacidad de decisión hacia dónde y cómo quería emplear su tiempo.

Hoy Tomás se debate entre volver a reencontrarse a través de un trabajo que exija su inteligencia y su entrega por igual o seguir donde está, liberando endorfinas y diversión entre cliente y cliente. Una comida aquí, una reunión distendida allí, conversaciones intrascendentales unidas a resultados económicos saludables. Si se entiende la motivación como una causa y razón que moviliza hacia algo, hay mucho que decir con relación a las motivaciones y falta de las mismas que afligen a mi amigo Tomás.

Para muchos estudiosos de la psicología social la motivación es la

que mantiene y dirige la conducta de un individuo hasta el cumplimiento de un objetivo o de una meta. La realidad es que la mayoría carecemos de un objetivo concreto o el que parece claro, está muy lejos de la posibilidad de nuestra realización.

Hace un tiempo vino al despacho Arturo, un joven de casi cuarenta años. Durante casi toda su vida había soñado con ser un gran músico como alguno de sus ídolos, entre ellos Óscar Mulero y DJ Reeko.

Arturo había deambulado por el mundo como DJ, obteniendo unos resultados económicos como para poder vivir, aunque de modo informal. Cercano a la frontera de los cuarenta, sintió la necesidad de asegurarse un futuro, para lo que intentó sin éxito ser bombero. Con cierto sentido práctico decidió optar por otra oposición dentro de la movilidad de su ciudad, que en esta ocasión logró aprobar.

Han pasado algunos años desde entonces. Arturo no es feliz, siente angustia y desazón casi permanentes y no sabe qué hacer con su vida. Huye de los compromisos aburridos, se centra en el gimnasio, en tener un buen físico y ligar con aquellas mujeres que aceptan su inmadurez emocional.

¿Podríamos decir que nuestro hombre tenía un objetivo y que buscó la forma de alcanzarlo? Es probable que no. Este espíritu de Peter Pan vive sin motivación porque la ilusión que tenía era una irrealidad ajena a sus posibilidades. Como el mismo dijo, cuando uno se acerca a una edad en la que ya has podido comprobar que no serás el mito que imaginabas, solo queda asegurarse un porvenir y centrarse en tener un salario fijo. Y eso hizo. Sin embargo, vive colgado de los sueños inaccesibles y divaga entre saltar al vacío o seguir como está.

Este es un vivo ejemplo de lo que significa participar de una motivación que nos atrapa, que nos enreda y nos agita por igual. Más allá de los valores, de nuestras grandes o pequeñas realidades, nos hundimos lejos de esta ilusión para sentir que la cotidianidad nos hacina. A veces duele ser consciente de nuestros errores, pero ya nos advertía Sartre que «la conciencia solo puede existir de una manera, y es teniendo conciencia de que existe».

Cada una de nuestras conductas está originada por factores biológicos, psicológicos, sociales o culturales, y difieren enormemente de una persona a otra, teniendo en cuenta, además, que la capacidad individual para alcanzar los objetivos depende del propio potencial.

Los impulsos de Tomás están centrados en un deseo social de figurar, de ser prestigioso, de sentir que las personas le adoran, y que entre cada una de las sonrisas y risas que le rodean él puede alejarse de cualquier posible incitación al compromiso de su vida. Para el DJ Arturo, son los aspectos psicológicos los que le mueven con mayor fuerza. Estar encerrado en su sala de música, sentir que los sonidos le

inundan y que toda esa música suena para siempre en su corazón; y entonces arde en deseos de hacer vibrar a los demás dentro de una sala inmensa. Y ¿qué es lo que te mueve a ti?

La motivación: un enigma en observación

Una de las teorías más exploradas sobre la motivación es la de Abraham Maslow. Según este psicólogo, cada persona tiene un tipo de necesidad que conforma su interés, existiendo diferentes palancas motivacionales según la estructura interna de la persona.

Para este investigador, los procesos de inquietud del individuo van cambiando según va logrando las metas más primarias y básicas de su existencia. Con el fin de reflejarlo de una forma muy visual y entendible, dibuja una pirámide dividiéndola en fases ascendentes que según su criterio son superadas cuando se han satisfecho esas necesidades. Según Maslow, la base de la pirámide le corresponde a todas las exigencias primarias que tienen que ver con el buen vivir fisiológico. Así que para todas las personas que viven en la enfermedad o con ciertos problemas para tener resuelta la alimentación, su motivación estará prendida en este plano.

En el piso siguiente están recogidas los requisitos familiares, de recursos, de trabajo, morales, de propiedad privada…, es decir, todo aquello vinculado a la capacidad de prosperar y establecer una convivencia con los seres más cercanos. En estos tiempos en el que muchos han perdido su trabajo y su anterior estabilidad, este escalón se ha convertido en prioritario porque ha dejado prisioneros de los vaivenes económicos a muchos de nuestros iguales.

Maslow plantea que en el tercer nivel se recogen necesidades más intangibles como la amistad, el afecto, la intimidad de pareja…, pudiendo dedicar los intereses a estos planos más sutiles cuando los dos niveles previos están satisfactoriamente cubiertos.

Así vamos descorriendo los velos de las palancas motivacionales desde lo más físico a lo más sutil, que es la autorrealización. Podríamos decir, revisando este planteamiento de Maslow, que solo aquellos que tienen seguridad y certidumbre vital pueden avanzar en sus requerimientos hasta trascender, para dejarse conducir por la innovación y la creatividad.

Reflexión

¿En qué nivel de la pirámide de Maslow estás tú? Si te detienes un poco en esta pregunta quizá encuentres la causa de que te halles en el nivel X en el presente y en tus circunstancias actuales.

Para David McClelland, psicólogo estadounidense, hay tres tipos de actuaciones dependiendo de lo que la persona valore, comprendiendo que estos intereses marcan una absoluta diferencia a la hora de mover

las palancas motivacionales. Para unos, según este investigador, todo el peso se coloca en el logro por obtener el éxito y destacar sobre otros. El estímulo principal es hacer las cosas mejor que los demás. Para ello establecen metas desafiantes y les gusta obtener *feedback* de desarrollo inmediato en su desempeño. Son un grupo competitivo y en sus comparaciones pueden llegar a menoscabar a los que no triunfan como ellos.

Para otros, su interés se fija en poder de generar influencia y de tener a su cargo a los demás para conseguir el reconocimiento de su posición. Buscan el prestigio y el estatus como una forma de vivir motivados e interesados por lo que les rodea.

Y hay un tercer grupo que solo busca la afiliación o mantener relaciones personales satisfactorias, amistosas y cercanas, sintiéndose parte de un todo. De alguna manera buscan la popularidad, el contacto con los demás y ser útiles a otras personas. Ante todo, sentir que hay un grupo numeroso y de élite que está a su lado.

REFLEXIÓN

¿Te identificas con alguno de estos grupos? Quizá seas la persona que quiere hacerlo mejor que nadie o la que busca prestigio con personas a su cargo, o en estos momentos estás conectando con gente para sentirte plenamente integrado entre personas que estimas y consideras buenos acompañantes.

El psicólogo estadounidense Edwin Locke, en su teoría del establecimiento de metas y objetivos, considera que la intención de alcanzar una meta es una fuente básica de motivación, ya que es precisamente la meta la que provoca el esfuerzo de la persona.

Para este investigador, el compromiso con las metas es el que guía nuestros actos y nos impulsa a dar el mejor rendimiento. Ahora bien, es necesario recordar que la fijación de las metas tiene unos requerimientos, tales como que sean específicas, desafiantes y alcanzables, porque si estos requisitos no se cumplen, probablemente el nivel motivacional se fraccionará como resultado de una frustración. Si recordamos al DJ Arturo, sus metas estaban alejadas de la viabilidad de realización y por ello estaba limitado por la ansiedad y la desmotivación.

REFLEXIÓN

¿Tienes metas claras? ¿Están dentro de tu campo de posibilidades? ¿Tienes alguna frustración por metas no cumplidas?

Analiza detenidamente estos puntos para avanzar en la fijación de tus objetivos.

Los profesores de psicología de la Universidad de Rochester de

Nueva York, Edward L. Deci y Richard M. Ryan plantean la teoría de la autodeterminación, que se basa en que todos los seres humanos tenemos tres necesidades psicológicas innatas, y cuando están satisfechas, estamos motivados y somos productivos y felices.

La primera de ellas es ser competentes y sentir que controlamos los posibles retos que la vida nos presenta y que somos capaces de experimentar un gran dominio sobre nuestras habilidades. Arturo tomó la determinación de ser autosuficiente a pesar de haber fracasado como músico. Esta fuerza de control de sus retos le ayudó a no deambular en la incertidumbre económica.

En segundo lugar, que somos autónomos o directores de nuestra vida. Y por último, que tenemos relaciones con las que podemos interactuar, estar conectados y generar afectos que nos vinculan en el apoyo mutuo. Este punto es muy importante para Tomás.

REFLEXIÓN

Analiza tu grado de competencia en las funciones que desempeñas. Por otro lado, determina tu grado de autonomía. Si dependes del cincuenta por ciento del salario de tu pareja, de los apoyos familiares…, abre tu agenda y señala cuántos encuentros tienes esta semana. Mira si las relaciones que mantienes son interactivas, si hay vínculos reales y firmes.

Es preciso que revises con cariño y detenimiento las diferentes opciones que te proporciona esta mirada a los estudiosos de la motivación, para conocer cuál es tu motor y generar una palanca propositiva y estable.

Después de pasar por estas teorías y comprobar que todas ellas son muy interesantes y válidas, lo realmente importante es conocer cómo mantienes un nivel alto de motivación sin que haya dependencia de lo externo o de aquello que no es consustancial a la propia esencia de tu persona.

Analizando a varios grupos llegué a la conclusión de que la motivación era proporcionalmente superior en la medida de que el valor nuclear estaba activo, y era el timón que dirigía el ánimo de las personas.

Por ello, el autoconocimiento o el aprendizaje sobre uno mismo es un pilar muy relevante para agitar el interés ilimitado hacia el crecimiento y el desarrollo de los valores, en un contexto interactivo que facilita las posibilidades de llegar hasta donde uno se lo plantee.

En este devenir de crecimiento y desarrollo personal la motivación tiene una doble base: por un lado, lo que ya sabemos de nosotros mismos; y por otro, el beneficio que reporta. El concepto de utilidad resultó ser una clave poderosa para mantener la motivación y activar un recorrido plausible y sólido en cada una de las propuestas que

realicé. Cuando la persona se siente útil y es reconocida por ello, su nivel motivacional es mucho más elevado.

Sentirse útiles y válidos para algo, o saber que todo lo que hacen tiene un fondo de beneficio, agita mucho más la necesidad de avanzar que ninguna otra cosa. Las personas así extraen un aprendizaje que aplican con rapidez y, si la experiencia es positiva, de inmediato lo integran hasta convertirlo en un hábito.

Si observas tu motivación y unes la utilización del aprendizaje y los valores, tu rendimiento será mayor y crecerá tu interés en general. Sin embargo, ¿qué pasa cuando aparece la desmotivación?

Arturo, el DJ frustrado, había puesto un freno en su vida para no caer en el posible compromiso con su fuerza o con la aceptación de su no calidad profesional. ¿Qué había sido más castrante para él: encontrarse con sus cuarenta años sin ninguna estabilidad económica de cara al futuro o asumir que esta circunstancia había surgido porque sus posibilidades como artista musical eran mínimas?

El caso es que su ansiedad y falta de interés por casi todo lo que le rodeaba surgen de un fracaso artístico que puede haberse dado por su baja disciplina en el estudio o porque realmente no tenía capacidad suficiente. ¿Qué hace que esto no se acepte y se persiga de nuevo el sueño cuando ya no es materialmente realizable?

Después de analizar muchos casos de bajo interés e inapetencia vital, pude confirmar que estos estados están muy relacionados, en la mayoría de las ocasiones, con una escasa facultad y baja constancia para realizar su sueño, sumado a una cierta envidia y comparación con los que han logrado alcanzar el éxito. A veces la persona está convencida de que podría haber superado a su ídolo, pero que no tuvo suerte. Es difícil encontrar a alguien que asuma que prefirió dedicarse a otras cosas cuando comprendió que requería mucho esfuerzo.

> *Enrique tiene doce años. Cuando llegó a mi despacho quería ser como uno de los mejores jugadores de fútbol de estos momentos. Su madre sufría por la falta de estímulo hacia el estudio que presentaba últimamente, su baja aceptación a la frustración… Solo quería ser como su ídolo, y puesto que en los partidos el entrenador le dejaba en el banquillo de suplente, vivía amargado y sin intereses visibles.*

Quise comprobar si Enrique quería ser realmente el jugador de éxito que admiraba o lo que le movían eran otros intereses. Le preparé un plan exhaustivo para poder cumplir su sueño. A partir de ese momento viviría igual que su admirado deportista. Cuando le expuse la férrea disciplina que llevó al éxito a ese jugador, rápidamente aceptó que no quería ser como él. Enrique no estaba dispuesto a dejar diversiones que competían con su anhelo de ser un admirado deportista. Modelar a alguien requiere emplear, como mínimo, su

mismo tiempo. En este análisis estoy excluyendo la falta de cualidades y competencias, que son evidentes en muchos casos.

La desmotivación está ligada a una negación a la realidad personal. Enrique no tiene la voluntad ni la constancia ni la perseverancia que eran las cualidades relevantes de su admirado futbolista. Desde luego tampoco el arte con el balón que tiene su ídolo. Su mayor valor es el don de gentes, la capacidad de divertirse y hacer amigos. Estos valores no le pueden llevar a ganar partidos o hacerse famoso, al menos en el mundo del deporte de élite.

Malena tenía dieciséis años y quería ser modelo de alta costura. Medía uno sesenta y ya no crecería más.

Cuando la explique que no sería viable por su estatura se enfrentó con dureza negándose a cualquier reflexión ajena a sus deseos. Malena hoy es inspectora de Hacienda. No puedo decir que haya sido fácil derivar sus deseos hacia sus capacidades; sin embargo, trabajar todo su potencial y adentrarse con ella en los sueños posibles hizo que centrase su visión y aceptase su misión sin dilatarse mucho en el tiempo.

Seguramente muchos de los procesos de pérdida de motivación están originados porque el deseo de prestigio o de estatus han sido más intensos que la propia realidad. En algunos casos el deseo de hacer las cosas mejor que los demás sin el esfuerzo que otros han realizado es el origen.

Nos debatimos entre la motivación y la pérdida de la misma una y otra vez, cuando olvidamos nuestros motores y válvulas de arranque. Si recordamos que la motivación es estar en movimiento hacia un objetivo concreto sin perder el foco, también comprenderemos que este objetivo necesita un proceso claro y una estrategia que facilite la consecución del mismo.

Los motores de una motivación estable están ligados a conocerse y tener muy claro cuál es nuestro valor principal, aquel que nos promueve a la acción. Si este valor lo aislamos de comparaciones, envidias o cualquier sentimiento de minusvalía personal, seguro que alcanzaremos las cotas más altas de satisfacción.

También la motivación fluctúa cuando nos relacionamos con los demás y confrontamos nuestros resultados con los que han obtenido ellos. En esos momentos nos abstraemos de los procesos y de las experiencias que han derivado en esas diferencias y caemos en cierta desolación e inapetencia general. Esta situación se minimiza cuando hay una creencia muy fortalecedora sobre nuestro valor, y las relaciones con los demás se convierten en una influencia positiva y en ningún caso hay comparaciones o deseo de vencer al otro.

Cuando las personas son muy activas y, además, tienen una actitud

práctica, su motivación está centrada en objetivos con resultados económicos altos. Su estímulo crece cuando se les da un reconocimiento explícito y se cuantifican sus resultados como muy positivos. Para estos personajes lo importante es lo que han logrado y no ellos mismos. Este grupo de personas suele perder la confianza cuando se les deja en evidencia y se centra la observación en alguno de sus fallos.

Si alguno de tus amigos es de esta tendencia, puedes identificarlo por una falta de movimientos, pocas palabras y muy precisas, muy alejado de los circunloquios y atraído por lo tangible acompañado todo esto de una voz algo metálica y poco sensual. Sus conversaciones se centrarán en lo que hacen, en lo que tienen, en lo que van a lograr… Nadal es el prototipo de espíritu motivacional práctico que luchó para lograr el éxito.

Existe otro grupo de personas orientadas a las relaciones y al bienestar de los demás. A estos les motiva las conexiones, estar interconectados, un ambiente cálido, vivir emociones, mucho color, música y palabras bonitas. Este tipo necesita la aceptación, buenas formas y, sobre todo, que se les prestigie. La forma de relacionarse es amable, y les congratula una mirada complaciente acompañada de una sonrisa. La crítica les resulta bastante dañina y suele ser mal recibida por los que están en clave emotiva. La motivación se acrecienta cuando se prestigia su modo de ser, su marca personal, su estilo, la calidad de sus decisiones… A la hora de reforzarles conviérteles en los actores únicos del éxito, y luego detalla los logros. Es la creencia en sí mismos uno de sus mayores alicientes.

Si deseas conocerles basta con observar sus movimientos, principalmente de brazos y manos, su amplia sonrisa, su voz aterciopelada y mimosa. Tienen, además, una capacidad de hablar sobre las cosas hasta convencerte, junto con un acercamiento espacial muy significativo. Tienden a llevar ornamentos y a valorar mucho la ropa y su estilo personal. Adoran su cabello y su aire juvenil. Sus conversaciones suelen centrarse en los amigos, en lugares que han visitado, en modos de ocio, de comprar, de experiencias vitales. El actor George Clooney es un ejemplo clásico de este tipo.

Por último, hay un grupo menos numeroso que está orientado a aprender o dejar claro que tienen conocimientos suficientes como para requerir que se les escuche. Cuando perteneces a este colectivo, hay una tendencia a justificar o argumentar sobre casi todas las cosas. La orientación natural es hacia el saber y hacia la capacidad intelectual de resolver las situaciones.

Poco cercanos al mundo emocional y en muchos casos nada prácticos, este grupo es capaz de encontrar la raíz de las cosas más insólitas. Todas sus motivaciones se centran en el porqué de las cosas

que a veces no saben resolver. Suelen memorizar los textos leídos, hablan desde los autores y las citas les resultan significativas para abrir o concluir sus explicaciones.

Si quieres reforzarles es a través del reconocimiento de su inteligencia y su capacidad reflexiva. Les conforta saber que han encontrado soluciones que otros no habían resuelto. El centro de su interés está en los conocimientos adquiridos y en los estudios realizados hasta ese momento.

Se les detecta por los movimientos pausados, la ausencia de expresión facial, cierta languidez y monotonía en la voz, una mirada cansada y llena de palabras y, sobre todo, porque cuando te hablan se cercioran de que les estás escuchando. Les gusta la distancia espacial y tienen una percepción háptica —táctil— muy poco desarrollada. La cabeza es prominente y se apoya sobre un cuello luengo. De piernas más bien largas y brazos poco musculados. Barack Obama cumple muchas de estas claves.

Una vez hayas leído estos caracteres, emplea un tiempo en unos ejercicios para discernir quién eres en clave motivacional.

EJERCICIO

Grábate en un vídeo hablando del día que has pasado, y de alguno de tus éxitos de los últimos tiempos. Comprueba después de qué hablas, en qué te centras, qué piensas de todo ello. Luego recuerda tu relación profesional más cercana y analiza cómo te gusta que te refuercen, cómo lo haces tú con tus colaboradores, qué te molesta…

Piensa en ti como una persona motivada que sabe lo que quiere y hasta dónde puede llegar. Si algo te desmotiva comprueba en cuál de las situaciones que he planteado estás. Si refuerzas tus resultados en los tres niveles, avanzarás mucho más.

5
DISEÑA TU VIDA, UN PROCESO EN CINCO FASES

En 2006, Jon y yo creamos y dirigimos un máster con la Universidad Politécnica de Madrid llamado Inteligencia Creativa, Diseño y Comunicación. El objetivo era conseguir un programa que escapase al concepto clásico «la creatividad es patrimonio de los artistas y las humanidades», sino que se entendiese como una capacidad intrínseca del individuo, independientemente de su actividad, y se dirigiese a su desarrollo creativo en todas sus facetas como ser humano: personal, social y profesional. Es decir, no era un programa específico para pintores, diseñadores gráficos o arquitectos; era un programa para acompañar a las personas en un recorrido interior hacia el mundo del diseño y de la inventiva que había estado ausente en su trayectoria. Estudiantes y profesores lo conocíamos con el apodo de *Self Design* —diseño de uno mismo o autodiseño—. Recuerdo con mucho cariño a los primeros alumnos y a los profesores que creyeron en el proyecto.

> *V. F. fue uno de los alumnos más sorpresivos. Cuando aterrizó en el máster estaba sentado, de piernas y brazos cruzados frente a una disyuntiva. Cuando nos enfrentamos a una encrucijada la situación puede ser complicada si al mirar las diferentes alternativas ninguna nos satisface como para ponernos en pie y empezar a caminar.*
>
> *V. F. estaba delante de una encrucijada y sopesaba sus posibles opciones: seguir con el negocio familiar que le daría tranquilidad económica o atender la llamada por el diseño que ahora se le presentaba.*
>
> *En el taller de diseño de ropa construyó un mono a medida hecho de malla de acero y en una brillante representación alegórica fue saliendo de él con dificultad y cierto dolor. Cada unos de aquellos trozos de malla eran pedazos de su libertad perdida en aras de cumplir las expectativas familiares o dejarse arrastrar por la comodidad.*

Este máster tenía un alto componente de autoconocimiento y de desarrollo integral. Los objetivos primordiales estaban en la búsqueda

de modelos que sirvieran para promover la transformación de las personas hacia su felicidad. Fue la primera vez donde la propuesta de búsqueda estaba íntimamente relacionada con el diseño. En los distintos talleres —diseño de objetos, diseño de ropa, comunicación, teatro, *stop motion,* vídeo, fotografía...— los alumnos diseñaban mientras se deconstruían y construían a sí mismos. Esculpían sus personalidades dando forma a ideas que al comprenderlas y hacerlas suyas podían compartirlas con el mundo a través de intervenciones urbanas o en actos teatrales, no importaba el medio. Experiencias que conformaban el Yo y al hacerlo público lo liberaban de cadenas antiguas y obsoletas.

Los profesionales del diseño han empleado nuevas técnicas para optimizar materiales, hacer el entorno más creativo y mucho más vivido. Ahora cada cosa que nos rodea tiene un sentido práctico y uno lúdico que se comparten y se enriquecen el uno al otro. Belleza y utilidad son las claves de la innovación creativa. Y para que todo esto se produzca ha existido un proceso de aprendizaje y de actualización de sistemas creativos que hacen de este arte una nueva forma de entender el mundo.

¿Qué sucedería si todo lo que se ha avanzado en la elaboración del diseño lo pudieras aplicar a construirte a ti mismo y a reestructurar tu propia vida?

Los capítulos anteriores han servido para que sepas qué partes te componen y cómo funcionan, ahora entras en el lugar donde he pensado fórmulas para que puedas diseñarte, reconstruirte una vez deconstruido y así avanzar hacia la mejor experiencia de ti mismo.

Históricamente, los diseñadores han ido recopilando formas y modos de facilitar el desarrollo creativo hasta llegar al objeto. Y todos ellos la primera pregunta que se hacían es: ¿cuál es el problema o qué es lo que quieres crear o resolver? Esta es la cuestión clave para empezar este proceso de experimentación sobre la construcción de ti mismo. Piensa con absoluta sinceridad y profundidad quién eres y quién quieres ser. El resto de pasos los iremos dando juntos. Registra en tu cuaderno este punto de partida.

Es inaudito que el sistema de pensamiento y de diseño utilizado en los estudios Disney permanezca inmutable después de cincuenta años desde la muerte de su inventor, Walt Disney. Este director maravilloso de historias fantásticas tenía un sistema creativo que se desarrolla en tres sencillos pasos:

1. Fase de los sueños. Imagina, inventa, sueña... Deja volar tu imaginación hasta los rincones más insospechados, aunque parezca una locura. En esta fase se plantean también los objetivos, siempre formulados en positivo. Se utilizan imágenes, textos, cualquier cosa

que sea útil para plasmar las ideas. Según Disney, «las ideas proceden de la curiosidad sin límites».

2. Fase realista. Se analizan las ideas y objetivos surgidos en la fase anterior. ¿Cómo llegar ahí? ¿Se puede hacer? ¿Tenemos recursos para lograr que el objetivo, nuestra idea, se convierta en una realidad? Según Disney, «para crear lo fantástico primero debemos entender lo real».
3. Fase crítica. Las preguntas que surgen en esta fase son del tipo: ¿falta algo?, ¿es la idea suficientemente buena?, ¿estamos completamente seguros? Se evalúa aquí el plan de acción y se analizan posibles situaciones o soluciones. Como decía Walt Disney, «pregúntate si lo que estás haciendo hoy, te llevará donde quieres llegar mañana».

Siguiendo la propuesta de Disney te sugiero que, además de preguntarte quién eres, quién quieres ser y qué necesitas para ello, te permitas soñar, volar, inventar el personaje que quieres ser, basado en alguien real o ficticio. Que luego analices cómo llegar a ello, si es posible, si estás dispuesto y sobre todo que mires tu presente para ver cuán lejos o cerca estás de tu futuro deseado.

Este momento es para que pienses en ti. Para que crezca tu sensación de individuación, de mismidad y te hagas uno con todo lo que puedes llegar a ser. Solo hay un paso desde donde estás a donde quieres ir: tu decisión de cambio.

Mi amigo Fran es pianista. Cuando empezó su camino empleaba muy poco tiempo en su preparación, pero estaba orgulloso de sus logros. En su ambiente tocar de forma pasable el Nocturno n.º 21 *de Chopin provocaba la admiración.*

Le aconsejé que viajara un verano a Holanda. En las clases magistrales que allí recibió se dio cuenta de que era el último de unos pocos elegidos. Cuando volvió, empezó a construirse otro Fran mucho más consistente, alguien que sabía quién era y dónde quería llegar. Sus manos se hicieron más diestras, ya no importaba lo que pensaran los demás. Lo primordial era lo que le quedaba para ser una figura europea en su profesión.

Fran tenía unos límites que le impedían saber y decidir qué «objeto» quería ser. Después de su viaje pensó en modo Disney y soñó quién podía ser, analizó cómo podía llegar allí y pensó qué le faltaba para ello. Edificó el mejor proyecto de sí mismo al estilo Disney. Ahora no cabía la pereza ni el ensueño. Ahora solo era posible perfeccionar un proyecto sin fisuras y con respuestas claras. Hoy, a sus veintitrés años, está en Holanda desarrollándose y culminando unos estudios aptos solo para los mejores.

Para tu diseño en algún momento vas a necesitar preguntar y escuchar opiniones y puntos de vista de tu entorno. Será un trabajo participativo para que vayas más allá de ti mismo y que puedas definir con claridad la huella que estás dejando. De este modo podrás decidir si los cambios que vas a hacer ya los has incorporado sin darte cuenta u otros que crees importantes y no están funcionando.

También necesitas plantearte si tu diseño personal quieres realizarlo para ti o vas a seguir pensando en lo que quieren otros, en lo que otros buscan de ti. Aunque estemos haciendo participes a los demás de lo que ven en nosotros, somos nosotros los que elegimos qué es positivo o no para nuestra reconstrucción. Precisas tener claro que los cambios por los demás no se mantienen en el tiempo, pero, sobre todo, no te hacen feliz en ningún momento.

En el camino de la construcción de tu diseño vital debes preguntarte qué valor añadido estás dando a tu persona, a tu vida. Qué utilidad y propósito tiene lo que haces y qué señales vas dejando a tu alrededor. Si recuerdas el capítulo 4, «Tres claves para descubrir tu conocimiento», te proponía hallar el valor diferencial o guía, revisar tus creencias y darle sentido a tu vida a través de tus motivaciones. En este punto necesitas tener claro estos tres aspectos para que tu producto final sea de la calidad que te corresponde.

Nuestro pianista necesitó escuchar a otros muchos concertistas, a muchos otros profesionales más allá de los que le educaban en España. Ser una persona de éxito en un mundo de grandes artistas te exige conocer qué valor diferencial tienes. Revisar también tus creencias y qué propósito tiene lo que estás haciendo. En este camino para tu autoconstrucción necesitas hacerte estas tres preguntas sobre ti mismo:

REFLEXIÓN

1. ¿Te amas a ti mismo y eres el producto que quieres ser?
2. ¿Este proyecto de ti mismo lo consideras viable y crees firmemente en él?
3. ¿El cambio que necesitas para llegar a tu meta proyectual es factible y estás dispuesto?

Ahora vamos a poner todo esto en práctica con el diseño de tu vida.

EJERCICIO

Primero

Necesitas definir dónde estás hoy y dónde te gustaría estar en un futuro próximo. O cómo eres hoy y cómo te gustaría ser en un futuro próximo. Analiza qué cualidad te ha permitido llegar aquí y cuál es la que crees que te falta. Recoge esta información en un cuaderno para ir recopilando tu proyecto y así saber dónde y cómo

se van realizando los cambios más significativos.

Segundo

Además de ti mismo, es necesario que conozcas la huella que has dejado hasta ahora en tu entorno; para ello envía un mensaje a todos tus amigos, menos amigos, familia, jefes antiguos, de ahora, relaciones sociales… Elige al menos quince personas y no más de cincuenta para hacerles dos preguntas clave: qué cualidades ven en ti ahora mismo —que te escriban al menos tres. En ningún caso puedes darles pistas— y qué área de mejora creen que tendrías que implementar en tu vida para que ellos te vieran mejor o más feliz. Pídeles que te contesten en un máximo de tres días después de haber recibido tu pregunta. Entre tanto, prepara un Excel donde vayas colocando las cualidades y quién te las indica para que puedas dejar recogida toda la información. Compara este resultado con tus apreciaciones. Saca conclusiones si coinciden como si no.

Este ejercicio es distinto al que te proponía sobre los valores, en el que no se preguntaba sobre el área de mejora. Si quieres hacer ambos elige a personas diferentes para cada uno o extrae las conclusiones con el que te parezca más apropiado. Necesitas para este tener clara el área de mejora.

Pasados unos meses a las personas de trato directo volverás a preguntarles para conocer qué ha sucedido con tus objetivos y tu realización del cambio. No antes de seis o nueve meses.

Tercero

Ahora profundiza en ti. Con lo que decidiste en un primer momento, las opiniones de tus conocidos y tus conclusiones, define lo que quieres ser aparte del mundo que te rodea. Esta decisión es para ti. Piensa, siente y actúa auténticamente. Sin engaños o desvíos para caer mejor a los otros. Este diseño debe estar centrado en ti mismo para que puedas profundizar más y más sobre lo que quieres. Si no ha coincidido tu opinión con la de los demás, analiza si es tu punto de vista el que está equivocado; no obstante, cuando vayas a seguir con tu diseño piensa que el protagonista eres tú y que solo tú puedes decidir qué es real o qué no.

Cuarto

Observa detenidamente cómo puede afectar este cambio positivamente en tu vida. Piensa si los que te rodean están preparados para tu éxito, para tu crecimiento, para que llegues a ser la mejor experiencia pensada nunca. En tu entorno, en cada una de las relaciones que tienes y de las que participan unos más próximos a ti y otros más distantes, a todos les llega este cambio y tú necesitas observar la influencia en profundidad.

Anota en tu cuaderno todo lo que piensas al respecto. Recuerda como en cambios anteriores algunas personas no lo comprendieron y quizá te dieron la espalda. Y es posible que dejaras el camino para agradarles, para no perderles…

Quinto

El diseño de tu Yo necesita cubrir tus necesidades más allá de lo económico, de la diversión o gozo, mucho más allá de los aprendizajes y de la innovación que todo esto representa en tu vida. Es interesante que analices tu cambio como el mejor modo de dejar la huella que tú quieres en esta vida. Es un darse cuenta de la implicación y repercusión positiva que tiene cada una de nuestras pequeñas modificaciones.

Fran vivió el miedo de sus progenitores a su éxito lejos de las fronteras familiares. Todos cedieron de alguna manera para que él pudiera avanzar.

Cuando hice parte de mis cambios perdí conexiones que parecían importantes en aquel momento. Otras aparecieron que fueron muy significativas. Algunas que ya no están las recuerdo y las añoro porque sé que mi torpeza para el cambio las hizo irse y eran necesarias.

Con estos ejercicios y revisiones tendrás herramientas que te harán vivir el proceso con tranquilidad y con sensatez. Tu vida tiene una ecología que al cambiar el ecosistema también sufrirá alguna convulsión. Prepararte para ello es importante y, además, tenerlo previsto de alguna manera te confortará. Piensa en cada una de las personas que tienes cerca —familiares, amigos, parejas…— e imagínate a su lado con este cambio. Es como si en tu espacio vital incorporases un mueble no habitual, muy carismático, muy distinto. Todos preguntarán qué hace ahí, para qué lo has traído. Unos lo harán con alegría; otros, con desprecio; otros lo ignorarán. Nada de esto importa si lo tienes en cuenta y si tú quieres tener el mueble allí.

Estoy trabajando con una persona que venía de ingerir drogas y una vida en general disoluta. Su pareja me decía que estaba raro, que ahora pensaba, que preguntaba, que se cuestionaba…, que no sabía si estaba mejor que antes o peor. Tenía miedo de que su cambio pudiera cuestionar lo que les hizo estar juntos. Es necesario que estemos preparados para este tipo de reacciones.

El recorrido que vas a emprender tiene que ser deseado por ti, debes estar motivado para hacerlo. Debe ser viable, retador, pero no imposible, y también factible de llevarse a cabo.

CÓMO HACERLO: EL DISEÑO DE PENSAMIENTO O *DESIGN THINKING*

La metodología que he pensado como la más útil para este proceso y que surge evolutivamente en el mundo del diseño es el *design thinking*. El pensamiento de diseño es una herramienta que usa la sensibilidad y los métodos de los diseñadores para generar ideas innovadoras que centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios. Vale pensar que en realidad el *design thinking* es más una forma de pensar que una metodología, aunque tiene varias fases que es necesario seguir para llegar a la mejor experiencia de este diseño de pensamiento sobre tu vida.

Inspirado por el modelo creado por la Design School de la Universidad de Stanford, pionera en este campo, que junto con la firma y consultora de diseño IDEO, han dado alas y popularizado el *design thinking,* te planteo una forma de establecer el diseño sobre quién quieres ser y qué necesitas para ello.

Con este modelo puedes hacer el diseño de tu vida. Es como si los objetos hubieran empujado a los diseñadores a plantearse quién los va a utilizar, y ahora te planteo hacer el mismo camino, pero hacia el interior de tu persona, hacia tu Yo más recóndito.

Una de las herramientas es que aprendas a utilizar el pensamiento divergente. Es decir, en un corto plazo de tiempo tienes que ser capaz de generar una gran cantidad de ideas. Al no ser tu costumbre este tipo de ejercicio mental puede que te cueste arrancar con la libertad mental suficiente como para que el ejercicio sea exitoso. Debes tener paciencia y estimular esta forma de pensamiento que, sin duda, te aportará mucho. Ideas sin hacerte prisionero de ninguna. No todas valen, pero todas son necesarias. No se trata de acertar, sino de aprender a pensar mucho más allá de lo acostumbrado.

Tendrás otros momentos más reflexivos en los que aprenderás a unir puntos. Has acumulado multitud de ideas aparentemente inconexas y ahora viene el trabajo de identificar los patrones y las conexiones entre ellos. Tamizar, clasificar, construir, poner a prueba… La palabra clave de esta etapa es «emergente»: hay que crear las condiciones que permitan que afloren los elementos inesperados, sorprendentes.

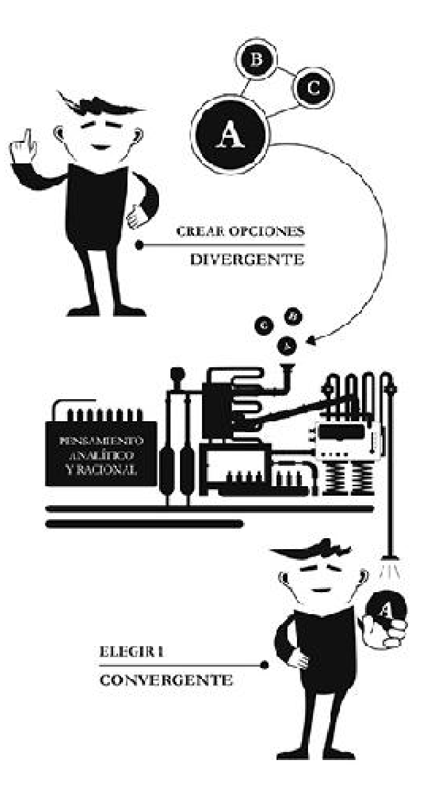


Figura 3

Ahora es cuando penetras en el pensamiento analítico y racional para comprender cada idea y ser capaz de agruparlas, unirlas o descartarlas. No debes eliminar el pensamiento intuitivo del todo, ya que también te ayudará a configurar muchas conexiones entre elementos aparentemente distantes. Con el orden llega la calma. Detienes aquí la anarquía divergente y a través de la valoración de los resultados te preparas para entrar en la fase convergente final.

Con el cierre se busca una respuesta determinada encontrando o seleccionando una única respuesta o salida. Esto se consigue a través de un proceso cerrado por medio de herramientas concretas hasta dar con la solución, utilizando un pensamiento convergente. Esta solución debe aportar novedad y valor.

Todo el trabajo que has realizado no es para concluir con algo obvio o predecible. Debes dar al camino recorrido la importancia que merece porque ¿y si la solución que decides no es la correcta? Ahí es donde la iteración tiene su gran baza. Siempre puedes volver a la fase anterior y elegir una nueva ruta. El trabajo tiene como objetivo que abras tu mente a todo, a una nueva forma de pensar y no únicamente a una solución concreta.

El proceso de diseñar tu vida está formado por varias etapas cuya

meta es que vayas desde el punto A al B. En cada una de ellas se trabaja un microobjetivo alineado con el objetivo del proceso. Llegar a B puede ser un proceso lineal; sin embargo, puede haber variaciones, bifurcaciones y soluciones múltiples. Por ese motivo hay que diferenciar dos tipos de objetivos: el general, del que se deriva todo este trabajo, y las tramos intermedios que necesitas para cumplirlo. Todo ello dará un resultado final que es lograr la culminación de tu cambio, de tu transformación. De llegar a ser quien quieres ser.

Imagínate que quieres sociabilizarte, vencer los miedos, ganar en resistencia, tener una vivencia de la vida más espiritual, estar al servicio… Analizarás qué comportamientos tienes ahora que confirman esa necesidad. De forma divergente irás diseñando cada día con múltiples ideas de qué puedes hacer, pensar o sentir para aproximarte a ese personaje nuevo que quieres llegar a ser, y al final del día habrás comprobado que una de esas ideas es la que realmente marca una diferencia. Al día siguiente empezarás empleando esta idea para testar si es la válida y si notas que no es así, empezarás de nuevo.

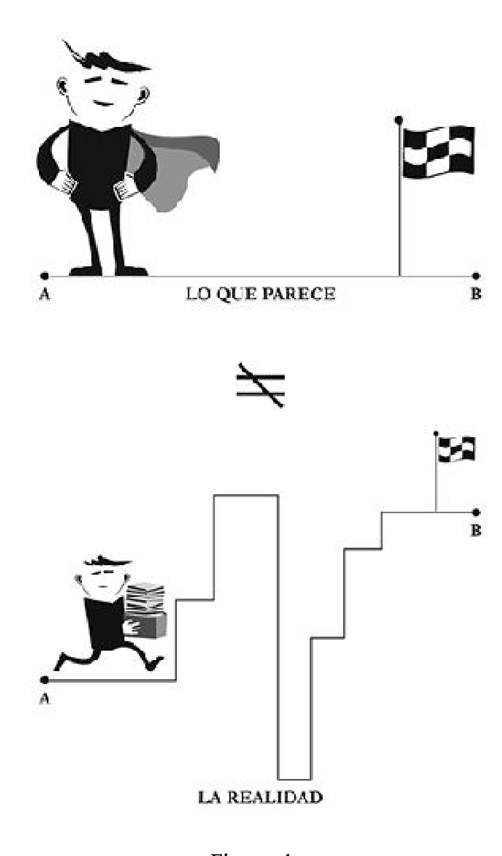


Figura 4

La suma de los microobjetivos, con esta dinámica de convergencia y

divergencia, va a confluir en un punto concreto, preciso y real: la consecución de la meta tangible por tu parte; habrás llegado a tu objetivo final y en tu peregrinaje habrás logrado ser un poco más eso que te has planteado.

Si te gustan los métodos sencillos para resolver problemas complejos, te darás cuenta enseguida del avance que supondrá la implementación del *design thinking*. Pero también tienes que ser consciente de que te va a exigir un cambio de mentalidad grande, ya que no se trata de que apliques este nuevo modelo a tus viejas ideas, sino de cambiar radicalmente la forma con que te enfrentas habitualmente a la solución de problemas.

Piensa muy bien en tu objetivo. Es necesario que, como cualquier creador, antes de iniciar el proceso creativo conozcas qué quieres hacer y qué utilidad tiene para ti hacerlo. Si unes ambos criterios te será mucho más sencillo aplicar todo el trabajo práctico.

FASE 1. ¿QUIÉN ERES?

HABILIDADES CLAVE PARA CONOCERTE

Esta fase de autoconocimiento se inició en el capítulo 4 en el que profundizaste en identificar tus valores, creencias y motivación. Además de lo visto con estas tres claves de tu conocimiento, quiero facilitarte unas herramientas que te resultan de gran ayudan en el proceso de autoconstrucción. Si las empleas de manera adecuada conseguirás mejorar sustancialmente la relación contigo, ganarás en confianza y, sobre todo, el recorrido que te propongo será más factible.

Cabe recordar que la tendencia natural es no querer conocer nuestros errores y dramatizar cuando los encontramos disculpándonos o, si es posible, escondiéndolos para no seguir mirando dentro. Sin embargo el «objeto» que eres en este momento tiene unos comportamientos y actitudes que te han llevado hasta aquí, y si quieres cambiar y ser una mejor versión de ti es necesario que hagas una fotografía real de tu Yo. Piensa en ti y en todo lo que ya eres para propiciar una apertura hacia una mejora sustancial que te has propuesto.

Antes de empezar recuerda cuál es tu objetivo. Quién eres ahora, qué comportamiento tienes. Quién quieres ser y qué comportamiento necesitas incorporar.

EJERCICIO

Definido esto ahora toma tu móvil y grábate en situaciones múltiples en las que puedas ver cómo actúas en el presente. Recoge tu voz también. Y registra todo en tu teléfono para tener una prueba irrefutable de tu transformación.

1. Observar tus mínimos detalles presentes

Mírate con mucha atención y detenimiento para aprender sobre tu comportamiento ante distintos hechos y tus diferentes modos de actuar. La capacidad de observación te servirá para filtrar información sensorial a través del pensamiento.

Utiliza preferentemente el sentido de la vista más allá de lo obvio. Fíjate dónde miras, qué piensas mientras lo haces, qué movimientos

realizas, qué sensaciones te quedan… Tu vista está conectada a tus movimientos porque es el sentido perceptivo el que saca conclusiones sobre cosas que no se ven aparentemente, o que tú ves porque estás condicionado. El sentido de la vista te confiere una observación personal y llena de limitaciones por tus propios intereses. Cuando vayas realizando tus cambios irás más allá de lo que eres capaz de ver ahora mismo.

Para comprobar que esto es así graba con un ángulo máximo el escenario en el que estás. Anota todo lo que has visto sin mirarlo de nuevo y luego revisa lo registrado. Pasa la grabación muy despacio. Haz esto en un lugar público y verás qué diferencia hay entre lo que has visto y lo que realmente había. La vista es caprichosa, se detiene en lo que le gusta o en lo que rechaza, y pierde mucho tiempo sin apercibirse de muchas otras cosas que hay alrededor.

Una vez hayas aceptado que tu vista es parcial e interesada, es el momento ideal para que empieces a practicar una mirada a tu interior sin juicios. Cada vez que tienes una experiencia, ya sea positiva o no, tu cuerpo transpira, respiras más agitado o más en calma, tragas rápido, hablas con otro tono, evitas encontrarte con alguien… Observa todo esto y anótalo como ejemplos de quién eres ahora y ve pensando qué cambios podrías hacer para acercarte más a quién has decidido ser.

No se trata tanto de interpretar lo que quieren decir los a veces sutiles cambios de nuestro carácter, como de tomar nota de ellos para encontrar patrones que nos ayuden a comprendernos, y apoyarnos en los microobjetivos del día a día.

Toma nota de cualquier cambio, por pequeño que sea, cuando estás interactuando o evidenciando una experiencia con o sin personas. Tus pensamientos ante una noticia inesperada, tus gestos hablando por teléfono cuando nadie te ve. Una salivación, un cambio de postura, una sonrisa, cambios en tu expresión facial, los silencios… Todas y cada una de tus muestras de hoy pueden ser utilizadas para tu cambio de mañana. No puedes dejar pasar ninguna de estas muestras que son la suma de tus comportamientos en el presente y que irán modificándose en cada una de las propuestas que te plantees.

Cuando hayas extraído conclusiones de tu observación decide qué comportamientos de todos estos te alejan de tu objetivo y cuáles te refuerzan. Centra tus palancas de cambio en fortalecerte y en disfrutar de todo lo bueno que ahora realizas para, además, comprobar cómo afianzando tus mejores dotes vitales, las pautas menos buenas van desapareciendo solas.

2. Escucha activa sobre uno mismo

Antes de hacer este ejercicio de cara al futuro recoge en tu cuaderno de notas qué opiniones recuerdas que tienen o tenían de ti tus padres, tus hermanos, tus familiares más próximos, tus compañeros de colegio, tu pandilla de amigos, tus primeras relaciones, las amistades de estudios en la época juvenil, tus compañeros de universidad, los primeros jefes, los compañeros profesionales… Si recuerdas a alguien más, refléjalo también. Sigue este orden. Haz una lista. En el lado izquierdo del papel recoge todo lo que decían de ti que era positivo, y en la derecha, lo que era menos grato. Pon el nombre de las personas y lo que decían. Emplea un tiempo en hacer este ejercicio. Seguramente te ayudará a conocerte un poco más, a sentir con más intensidad tu vida y la importancia que han tenido las palabras de los demás que seguramente no has escuchado con tanta atención como era necesario.

La escucha activa, con relación a conocerte, consiste en prestar plena atención a las personas cuando hablan de ti. Intenta no minimizar ni engrandecer sus comentarios. No se trata de escuchar los cotilleos, sino la opinión sincera que sobre ti tienen tus familiares, amigos o compañeros de trabajo, hoy. Se trata de encontrar una visión objetiva de cómo te muestras a los demás. Cuál es la imagen que otros tienen de ti y cuánto se aproxima a la que tú tienes sobre quién eres y cómo te muestras.

Ya has registrado el pasado y el presente de las opiniones de las personas que te rodean. Evalúa si algo ha cambiado o el pensamiento generalizado sobre ti es muy similar. Si es consistente lo positivo y has ido enriqueciendo esa parte de ti hasta convertirla en tu marca, estupendo. Si en el lado menos amable de tu persona permanece el mismo punto crítico de mejora, y desde tu infancia hasta ahora te acompaña, piensa qué te quiere decir este dato.

El primer obstáculo para una escucha activa es la atención dividida. Vivimos cada vez más en un mundo multitarea que nos exige prestar atención a varias cosas a la vez: el teléfono móvil, el ordenador, mientras con unos cascos escuchamos nuestra música favorita.

Cuando alguien expresa su idea sobre nosotros tendemos a trivializar o no darle importancia, a excepción de que la persona nos pare y nos hable con un tono que presagia que aquello va en serio. La actitud más válida para el aprendizaje y estímulo al cambio real es escuchar muy atentamente, y agradecer la luz que se está arrojando sobre una parte de nuestro comportamiento, que, además, de alguna manera, está incidiendo en el bienestar del otro.

Te ayudará a escuchar eficazmente e interesarte por la persona que te está hablando, sobre qué piensa y cómo siente, dejando a un lado tu forma de ver las cosas. Al mismo tiempo necesitas ser consciente de las barreras que pones a la escucha en el nivel físico, ya sea por

cansancio, baja concentración, baja energía, etc. Y en el emocional, por creencias personales o culturales o bloqueos mentales, tales como el dogmatismo, aprendizajes previos, la falta de lógica, etc.

Hazte un autochequeo en esta lista de los principales bloqueos mentales ante los que debes estar muy atento para corregirlos:

— Leer el pensamiento: «Lo que en realidad está queriendo decir es…».
— Ensayar la respuesta: «Ahora le voy a contestar esto y él dirá… y yo diré…».
— Filtrar expectativas: «Solo escucho lo que tengo previsto…».
— Juzgar: «Seguro que este es así…Ya verás como hace esto…».
— Discutir: no estar de acuerdo con demasiada rapidez.
— Presuponer que tú tienes razón: «Haré lo posible por no contradecirme».
— Cambiar de tema: cambio repentino y sin intención de tema.
— Buscar la aprobación: necesidad de ser reconocido o aceptado.

Si no tienes claro cuál es tu tendencia, piensa en la persona más cercana y casi de inmediato sabrás cuál de estos detractores de la escucha utiliza. Saber cómo son los otros es muy sencillo. Aplica esta regla y haz tú la pregunta a esa misma persona. Seguro que te contesta con rapidez y sin dobleces.

Solo una atenta escucha te permitirá descubrir la intención positiva en el diálogo con el otro. En cada palabra suya seguro que hay algo que quiere decir específicamente y que tiene utilidad para ambos. Es complicado aprender sobre uno mismo cuando no se observa y no se escucha lo que provocamos en los demás.

En mis conferencias o talleres pido a las personas que eviten hacer preguntas. Que posibiliten que los otros hablen de aquello que les interesa. Las preguntas de alguna manera dirigen la conversación y la temática. Cuando tú inicias el hilo argumental evitas profundizar o arriesgarte a ser conducido por el otro. Sin embargo, a pesar de todo esto, también te abren la mente y hace que estés más receptivo a aprender desde el otro cuando cuidas la forma de inquirir y de penetrar en las conversaciones.

Ahora te propongo un ejercicio que tiene las mismas consecuencias que cuando sondeas a los que te rodean. La tarea se basa en que te preguntes a ti porque esto te exigirá un desdoblamiento que te hará reflexionar.

Las cuestiones que te plantees te ayudarán a comprenderte, desafiando el lenguaje inespecífico y facilitando el acceso a tu mundo interno. A través de tus interrogantes explorarás y construirás interpretaciones útiles que te abrirán desafíos a la vez que detectarás

obstáculos y posibles soluciones. Todo esto te apoyará, sin duda, en la consecución de los objetivos.

Abrir la puerta a nuestras cuestiones de interés representa algo fácil y difícil a la vez. Pensamos que hacer preguntas es muy sencillo; es más, puede parecer hasta más fácil que dar respuestas, pero aunque resulte extraño no es así. Hacer preguntas con sentido, en el momento adecuado, sin que nos intimiden, pero haciéndonos salir de la zona de confort y que, además, sean apropiadas al contexto, es un arte que se alcanza solo con la práctica.

No se trata de que el preguntarte se convierta en un desagradable interrogatorio, sino de que sepas parar tu pensamiento ante, por ejemplo, una decisión, y cuestionarte previamente las consecuencias de tomarla. Cabe desde luego la pregunta espontánea, incluso ciertos grados de divagación, aunque debes relajar tu exigencia de que todas las preguntas que te hagas tengan una clara utilidad.

Cuando busques respuestas a temas muy relevantes para ti, escribe la cuestión en un pósit y colócalo en una pared para visualizarlo de forma amplia y dinámica. Luego empieza a hacerte preguntas empleando otro pósit para cada una de ellas. Una vez te has dejado llevar por el frenesí interrogador, comienza a ordenarlas por grupos. En uno de ellos sitúa las preguntas que te llevan a la acción. En otro, aquellas en las que te cuestionas la viabilidad o las creencias sobre el asunto. En otro, las cuestiones que te abren dudas sobre el tema a tratar y con las que, además, tendrías que aprender cosas para darte las respuestas. De este modo irás comprobando lo próximo o lejano que está el asunto para ti en esos momentos.

Con este ejercicio puedes comprobar con bastante celeridad si las preguntas son certeras y te abren nuevos caminos. Yo lo llamo tener la «patata caliente en tu mano». Son esas preguntas que te llevan a la indagación interior, que te conmueven más de lo previsto, que hasta te apetece eludir la respuesta. Sobre todo son las que te hacen sentirte muy responsable de la respuesta y te abren nuevas perspectivas.

Rita me preguntó con cierta vehemencia si su pareja la quería. Antes de empezar a contarme sus experiencias, le dije que lo importante no era si su pareja la quería o no. Lo relevante es que ella estaba cuestionándose los sentimientos de esa persona.

Le sugerí que se hiciera muchas preguntas sobre las cosas que la inquietaban, y sobre todo que conectase las respuestas con la persona sobre la que hacía las averiguaciones, que se olvidara por un momento de su modelo mental sobre el amor.

Rita necesitaba aprender sobre sí misma, sobre las proyecciones que hacía de sus ideales a cada una de las parejas o amistades que tenía. Había construido una realidad única, la suya, y todos los que no se

acercaran bajo esa premisa suponía que la estaban rechazando, habían dejado de amarla o querían abandonarla. Con este patrón de comportamiento solo podía vivir insegura y ajena a los sentimientos verdaderos de su entorno hacia ella.

Cuanto te haces preguntas íntimas estás conectando una red de pensamientos que proceden de todas tus experiencias, tus expectativas, tus sueños o deseos. Descubrir esta compleja tela de araña solo puede aportar goce y claridad con el tiempo, aunque al principio quizá este método no resulte nada fácil.

Lo primero investiga qué buscas con las preguntas que te haces. Hasta qué punto estás dispuesto a penetrar en todos los tejidos más sutiles y en qué momento quieres dejar de tirar del hilo. En segundo lugar márcate unas pautas que es imprescindible que respetes en el proceso. La más importante es evitar el «no sé». Piensa y profundiza, aunque en un primer momento creas que no tienes la respuesta correcta. Evita también cambiar la realidad.

Después de estas premisas hay dos preguntas relevantes ante cualquier asunto: cuál es el propósito de lo que quieres averiguar y cuál es la utilidad de vivir, sentir o pensar como piensas.

Relaja tu mente ante el descubrimiento de un personaje extraño que se está manifestando. En algún momento sentirás una lejanía dolorosa para comprender que no habías estado antes tan cerca de ti. Ten paciencia y, sobre todo, aceptación de lo que vas rescatando del naufragio de tu persona.

HERRAMIENTA: LA LÍNEA DE TU VIDA

Dentro de las habilidades claves para conocerte hemos trabajado tres que son muy activas y muy vigentes: observarte, escuchar activamente sobre ti y preguntarte para que descubras lo que te inquieta. Estas tres habilidades si las desarrollas y las conviertes en un hábito te aportarán una visión de ti mismo tridimensional o en 3D que te permitirán acceder a lo que sucede, y suponer lo que puede ocurrir en el siguiente momento. De este modo adquirirás una mayor conciencia de ti para vivir en el absoluto presente. Lo que realmente existe y sobre lo que puedes trabajar.

La propuesta que te planteo ahora es un recorrido por toda tu vida con relación al objetivo que te has planteado de cambio y de superación personal. Tu vida tiene una información inmutable. Nada de lo que ha acaecido puede dejar de existir, lo único que puedes es modificar tu visión sobre esos hechos, además de comprender que algunas de estas vivencias son imaginaciones y deformaciones de tu

percepción.

Seguramente te ha sucedido que cuando algún proyecto no tuvo el resultado esperado, lo analizaste y te convenciste de que lo podías haber hecho mejor, o de otra manera más positiva, o con más claridad y hasta con más inteligencia. Asumir que tus actos, cada uno de ellos, los realizaste con la máxima información que en ese momento tenías, y que en ningún caso podías haberlo ejecutado de otro modo, es duro a la vez que muy liberador, si lo aceptas en su verdadera dimensión.

En general, cuando estamos analizando un resultado olvidamos que ya hemos aprendido, experimentado, sembrado y cosechado una información que antes no teníamos.

A veces nos permitimos sumar aprendizajes y salimos victoriosos; otras somos pertinaces y caemos en el mismo error para volver a pensar que lo podíamos hacer mejor. Un mejor que pocas veces es posible si no repasamos la vida con absoluta delicadeza y cuidado.

La línea de la vida es un ejercicio de indagación hacia el pasado que busca que encuentres conexiones entre diferentes puntos de tu existencia. Para ello, vas a analizar todas las vivencias, todo lo que recuerdes, lo que te venga a la mente, lo que surja de golpe. Ahora vas a disfrutar de la grandeza de tu historia que va a facilitarte respuestas claras de que todo lo que pasó no podía haber sido de otro modo, aunque después de esta revisión podrás aprovecharlo para futuras ocasiones desde una visión ampliada.

Para realizar este ejercicio precisas estar en un lugar tranquilo para que no haya interrupciones y disponer de treinta a cuarenta y cinco minutos para ti. Deja el móvil, ordenadores o cualquier posible distracción fuera de tu alcance. Dado que vas a realizar el ejercicio, optimiza al máximo tus recursos y tu concentración.

Los útiles que necesitas son muy básicos: una hoja de tamaño DIN A3 y un lápiz para ir escribiendo, además de una goma por si necesitas borrar. Coloca tu papel apaisado y traza una línea horizontal que divida el folio en dos mitades iguales. La parte superior va a recoger todos los momentos positivos de tu vida —cuanto más positivos estarán situados más arriba del centro del papel—. La parte inferior la vas a ocupar con los momentos negativos posicionados igualmente en proporción a su intensidad —los peores más lejos de la línea central y los no tan malos cerca de la línea divisoria—.

Paso 1. Momentos estupendos y de bajonazo

Recuerda acontecimientos que indiquen instantes geniales y bajos de tu vida, y anótalos en una línea temporal que se remonte tanto tiempo como puedas en el pasado. A tu izquierda está el pasado y el

extremo de la línea que llega al lado de tu derecha indica el presente, hoy. Si tu primer recuerdo es de cuando tenías cuatro años, ahí empezará tu vida y lo escribirás a la izquierda del papel, y si ahora tienes cuarenta años, será el final de la línea del lado derecho.

Vete marcando con un punto y una o dos palabras cada momento. Los sublimes y mágicos, y los bajos son acontecimientos concretos. No escribas: «A los dieciocho años era feliz», sino «El día que cumplí dieciocho fui muy feliz porque hice una fiesta para todos mis amigos». Al lado del punto añadirás las palabras «cumpleaños» y «fiesta, amigos» para luego evocar el evento. Intenta ser preciso en el tiempo, y aunque no te acuerdes de la fecha exacta, sí es importante que la anotes en orden cronológico en relación con el resto de eventos.

Lo normal es empezar de izquierda a derecha con el acontecimiento más antiguo que recuerdes, pero lo puedes hacer de manera desordenada si te resulta más cómodo. Quizá rememores cosas de tu juventud primero y luego las de la infancia. Lo único importante es que estén reflejados cronológicamente de izquierda a derecha en el papel. No olvides hitos que estén relacionados con momentos fuertes, o cosas que parece que no son importantes, pero que han quedado grabadas por algún motivo en tu memoria.

Procura tener unos veinte acontecimientos y que estén distribuidos equitativamente a lo largo de tu vida. Que no queden grandes períodos en blanco. Cuando tengas los veinte representados con puntos y un par de palabras para recordar de qué se trata, dibuja una línea para conectar todos los puntos.

Si lo has hecho correctamente en tu hoja debe aparecer un gráfico parecido al de la figura 5. Revisa si crees que algo no es correcto antes de seguir.

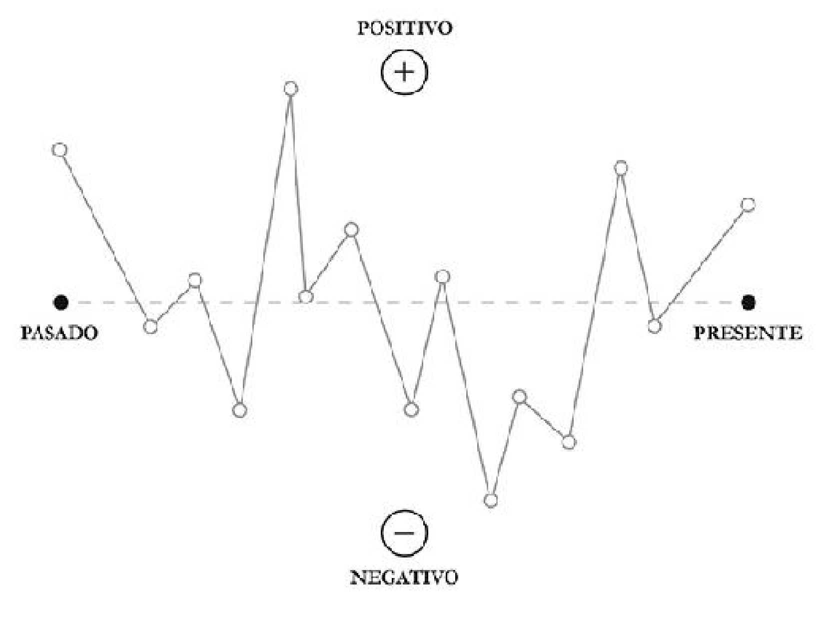


Figura 5

Paso 2. Describe los acontecimientos

En otra hoja haz una lista con todos los acontecimientos desarrollándolos un poco más. Escribe una o dos frases concisas para describir cada uno. Intenta reflejar la emoción o el sentimiento concreto del momento. Imagina que has escrito: «Nueve años, Peter Pan». El desarrollo podría ser: «Interpretación de Peter Pan en el teatro del colegio donde yo hacía el papel de un niño del bosque y me sentí fatal porque yo quería hacer de Peter Pan». Retomando el de la fiesta: «El día de mi dieciocho cumpleaños fui muy feliz porque mis padres me sorprendieron invitando a todos mis amigos. Los del colegio, los del instituto, los de la recién iniciada universidad, los del veraneo… Fue muy emocionante tenerlos a todos juntos».

Paso 3. Análisis

Ya tienes acabados los dos. De una parte el gráfico de la línea de tu vida y de otra el listado de las explicaciones de cada acontecimiento. Empieza por una visión general del gráfico: ¿qué ves en él?, ¿es una vida con muchos altibajos o una tranquila sin muchos picos? ¿La mayoría de los eventos que has recordado son positivos o negativos?

¿Qué te dice eso? ¿Has pasado una mayor parte de tu vida en la parte positiva o en la negativa? El final de la línea, que representa el momento actual a tu derecha, ¿termina en la parte positiva o en la negativa?

Ahora mira el listado de acontecimientos. Revísalos e intenta encontrar algún tipo de patrón, separando los positivos de los negativos. Se trata de que busques concordancias. Los acontecimientos positivos, ¿en qué contexto —sector, tema o área de interés— se enmarcan? ¿Qué actividades o acciones implican? Analiza si hay algún patrón repetitivo. Por ejemplo, a lo mejor tus momentos más geniales han ocurrido siempre que has estado en soledad, o en familia, o cuando te han regalado algo, o cuando has tenido un logro académico o laboral… ¿Qué te dice eso?

Cuando realicé este ejercicio a Juan María, un hombre de cuarenta y cinco años, con una fuerte desmotivación, pudo comprobar que todas sus dificultades estaban centradas en su vida laboral y concretamente en su negativa a obedecer.

Se remontó a su historial escolar donde ya tuvo conflictos con los profesores. Tan era así que siendo muy capaz e inteligente, su currículo dejaba mucho que desear.

En el presente no encontraba su sitio en ningún equipo, con ninguno de los trabajos que estaba ejerciendo. Su padre, los maestros, los jefes y hasta los compañeros representaban un problema cuando sugerían que hiciese algo que él no consideraba de su competencia.

En el momento del ejercicio vivía en la culpa por el tiempo perdido. Intuía que merecía estar en otra posición social, profesional y personal. Daba vueltas a que todo debía ser diferente en lugar de acometer un cambio. Ver la línea de su vida le hizo tomar medidas en la dirección que le resultaba factible. Se dio cuenta de que solo funcionaba en el trabajo cuando le ascendían y le remuneraban mejor. Premios, bonos, reconocimientos varios eran sus motores. Comprendió que su historia familiar era un acicate importante para este estilo de satisfacción que él sentía cuando le gratificaban con unidades de medida tangibles.

REFLEXIÓN

Revisa los resultados. Míralos ahora, déjalos reposar. Vuelve a ellos más tarde. Esta herramienta de autoconocimiento te va a permitir aprender para hacer las cosas igual, o con los cambios que creas que sean más satisfactorios para ti.

Piensa en ti y en tu vida como la existencia del personaje más importante del mundo, y decide si quieres aprovechar tu potencial al máximo desde hoy o seguir quejándote de lo que pasó, que ya nada ni nadie puede cambiar. Solo puedes verlo de otra manera.

Steve Jobs en su discurso en Stanford en el año 2005 planteó sus puntos vitales y cómo le habían llevado a cambiar partes de su historia hacia el futuro. Como él mismo dijo, «las conexiones solo sirven para entender el pasado, no para cambiarlo».

Realizar el ejercicio de la línea de la vida te reconcilia con tu pasado y te permite reformular situaciones, que siendo conflictivas, esconden una oportunidad de aprendizaje sin límites. Señala los puntos que han conectado tu experiencia vital actual, que te apoyarán para alcanzar tu futuro deseado.

Fase 2. ¿Cuál es tu necesidad?

A través de los capítulos anteriores has ido descubriendo quién eres y cómo funcionas. Este devenir de fórmulas para que puedas diferenciar todos los personajes que eres capaz de interpretar se acaba ahora para que te centres en lo que realmente quieres, en lo que necesitas, en lo que te gustaría alcanzar de este trabajo contigo.

Es el momento de pensar en ti hasta lo más profundo de tu interior para decidir con sinceridad cuál es tu necesidad. Revisa qué recursos posees ya para alcanzarla, así como define concretamente qué te falta para que estés en situación de lograrlo en un marco temporal deseado. En este apartado encontrarás alguna herramienta para fijar tus objetivos y para definir tus recursos.

Esta decisión es la etapa crítica en el proceso y el mayor aliciente para que mantengas tu ilusión y tu espíritu de cambio por encima de cualquier inconveniente o tensión. Tu certeza y tu claridad en esta fase serán la puerta para penetrar con seguridad y confianza en las siguientes fases.

En el cuento *Alicia en el país de las maravillas,* Lewis Carrol nos sugiere con una frase la importancia de conocer dónde queremos ir:

> —¿Podrías decirme, por favor, qué camino debo seguir para salir de aquí?
>
> —Esto depende en gran parte del sitio al que quieras llegar —dijo el gato.
>
> —No me importa mucho el sitio —respondió Alicia.
>
> —Entonces tampoco importa mucho el camino que tomes —le contestó el gato.

Si tú no sabes o no defines tus objetivos poco o nada importa qué esté sucediendo en tu vida en el presente y tampoco será relevante en el futuro.

El primer paso de esta fase es repasar la situación actual, señalar qué acciones has llevado a cabo y qué resultados has obtenido. Una vez observado este pasado pueden producirse dos situaciones: una, que las acciones y los resultados hayan sido los esperados y haya absoluta satisfacción por tu parte; o que tu valoración sea menos positiva y detectes una necesidad o situación que desees modificar u optimizar.

Si quieres avanzar, matiza el grado de influencia que tienes para alcanzar tu máxima satisfacción en la nueva perspectiva vital que hoy se abre ante ti. Precisas mucha honestidad en esta revisión para

observar tu realidad de forma objetiva, dejando a un lado juicios, opiniones, miedos y preocupaciones y centrándote en los hechos.

REFLEXIÓN

Recuerda, recogiendo las notas anteriores, lo que has aprendido hasta ahora sobre ti al leer los capítulos precedentes:

A. Cerebro, el alma inteligente:
  a. Escribe cuál de los tramos cerebrales es el que utilizas con mayor frecuencia:
B. Tu yo indiscutible: Temperamentos:
  a. Tu temperamento preferente es:
C. Tu yo imbatible. Valores:
  a. Cuál es tu perro guía:
  b. Qué otros valores te acompañan:
D. El credo de autoconocimiento. Creencias:
  a. Potenciadora:
  b. Limitadora:
E. Motivaciones. La raíz dinámica de tu comportamiento:
  a. Qué te motiva:
  b. Qué necesidades tienes:
  c. Cómo te fijas las metas:
F. Habilidades claves para autoconocerte:
  a. Observar c. Preguntar
  b. Escuchar d. La línea de la vida

¿Qué conclusiones extraes después de visionarte y recrearte en esta tu radiografía?

VISIÓNDELANECESIDAD

Evalúa todo lo que has aprendido hasta ahora de ti. Esto, más todo lo que has realizado en tu vida anteriormente te aportará una visión bastante aproximada de quién eres. Con esta imagen vívida en tu mente contesta a estas preguntas:

— ¿Qué retos tienes?
— ¿Qué inquietudes?
— ¿Qué necesitas para cumplirlos?

Mira un momento esta fotografía:



¿Qué crees que necesita este niño?

Es muy probable que hayas contestado: una banqueta, el libro, el objeto que está en la estantería, a su hermano mayor… Casi siempre pensamos en las necesidades como sustantivos. Cuando los utilizamos, la mente simplifica las elecciones a una solución obvia y aparente para todos. Si pensamos que el niño necesita una escalera, hemos reducido el universo a un solo objeto. Si por el contrario detectamos su verdadera necesidad: quiere «alcanzar», entonces podremos buscar muchas soluciones para cubrir esa necesidad. Una de ellas es la escalera, pero también está la ayuda de su hermano, el palo de una escoba o a lo mejor la necesidad real del niño es llamar la atención de sus padres y no tanto el objeto de la estantería.

Una recurrente cita de Henry Ford reza: «Si hubiera preguntado a la gente qué querían, me habrían dicho que un caballo más rápido y el coche Ford T nunca habría nacido».

Cabe hacer aquí un matiz sobre la frase de Ford: lo importante no es el sustantivo (caballo), sino la necesidad que subyace detrás del mismo, es el verbo y su acción (ir más rápido). Ford sabía que lo importante en aquel momento no era el medio con el que las personas se desplazaban, sino la necesidad de cubrir las distancias a la mayor velocidad posible. Ford diseñó un coche porque detectó esa necesidad.

Volviendo a la fotografía, el niño empieza a tener inquietudes que le llevan a desear cosas que no están a su alcance. El infante siente una llamada a crecer y a alcanzar una mayor altura. En realidad, su necesidad es muy similar a la de la sociedad, a la de un adulto, a

cualquiera que esté en un proceso de cambio. Ha llegado hasta un punto, pero su visión se amplía y se abren nuevas expectativas.

Los caballos, los carruajes… fueron soluciones para un tiempo. El avance social exigía unos desplazamientos más rápidos y aparecieron el coche, el tren, el avión, los transportes de alta velocidad. Cabe recordar los teléfonos hasta el móvil de nueva generación. O de los ordenadores gigantes a los miniordenadores con las aplicaciones más avanzadas. Todo lo que el hombre observa fuera de su alcance se convierte en un reto motivador e innovador.

Cuando se piensa en verbos la mente está abierta a muchas más posibilidades y se hace mucho más receptiva a pensar en soluciones y en dinámicas de aproximación a esos logros. El niño quiere alcanzar algo que le atrae y eso le lleva a la acción. Tu necesidad te llevará de un lugar accesible a otro imaginario posible.

Recordando al niño —quiere alcanzar algo— escribe en un papel todas las situaciones y retos a los que te estés enfrentando ahora mismo, utilizando preferentemente frases con verbos en infinitivo y el cambio que esperas. Por ejemplo: «Encontrar un trabajo mejor» —define qué te aporta el de ahora y que significa «mejor» para ti—, «Acabar la tesis doctoral» —dónde estás, qué tiempo necesitas para acabarla y cuál es tu disposición—, «Mejorar la relación con mi pareja» —qué áreas de vuestra relación son mejorables, cuáles son estupendas—, «Encontrar el propósito de mi vida»…

Ahora vuelve a tu línea de la vida. Céntrate en los hitos positivos que han sido reveladores para ti. Cada uno de ellos esconde un patrón de comportamiento que necesitas detectar. Revísala con especial atención. Imagínate por un momento que no es tuya, sino de un buen amigo, ¿qué ves que puedes precisar ahora mismo? Escríbelo y piensa si también sería un reto para ti. Si lograrlo eliminaría los patrones de comportamiento erróneos que has detectado con tus parejas, con tu trabajo, con tus estudios, con cada una de las cosas en las que te has estancado.

Escribe también aprendizajes que hayas hecho sobre ti mismo a través de los ejercicios o las preguntas que te has formulado. Haz esto de manera optimista, sin juzgarte y con mucho respeto. Escribe necesidades físicas, emocionales o mentales que conformen tu objetivo y motivación. Anota oportunidades, no soluciones. Todavía no es tiempo de elegir. Ahora la mente se abre de forma ilimitada a reconocer oportunidades.

Analizando todo lo anterior define qué necesitas. El niño buscaba «alcanzar», ¿y tú? Ahora te toca converger en un solo punto, un solo reto que quieras acometer.

Esta es la necesidad de una mujer llamada Amanda: «Necesito aprender a tener una alimentación equilibrada para sentirme

satisfecha conmigo misma y confiar en mi voluntad».

Confiar en su voluntad es una revelación que ha descubierto Amanda cuando ha indagado en ella misma. Comprendió que cada vez que rompía su voluntad en la alimentación era porque había perdido la confianza con alguna relación, en el trabajo, con los amigos…

Ahora puedes rellenar tu necesidad.

EJEMPLO

Yo (nombre y apellido) .... necesito .... para ....

Revelación: .... (aquello que identificas como patrón habitual).

Acabas de decidir el objetivo de este cambio, que no es más —ni menos— que el fin al que deseas llegar, la meta que pretendes conseguir. Es, en suma, el propósito que vas a alcanzar.

Antes de continuar asegúrate de que el enunciado esté formulado de forma positiva. El cerebro entiende solamente las afirmaciones —si te pido que NO pienses ahora en un perro, casi seguro que ya lo has hecho—, de tal manera que si tu necesidad fuese: «Necesito dejar de comer comida basura», deberías sustituirla por: «Necesito tener una alimentación equilibrada y sana».

La necesidad debe estar exclusivamente orientada a tu satisfacción y no a congraciarte con lo que otros esperan de ti. Además, la consecución de la misma dependerá 100% de ti, ya que de no ser así será muy fácil que justifiques su no consecución. Querer que todo el mundo sea amable contigo es un objetivo que no depende de ti. Mantenerte sereno independientemente de la amabilidad con la que te traten las personas sí es un objetivo que puedes alcanzar por ti mismo.

El objetivo debe ser adecuado para todos los aspectos de tu vida. ¿Cómo afectará su consecución a tu familia, pareja, hijos, trabajadores…? Vives en un ecosistema y mantener la ecología del mismo es muy importante.

Imagínate que decides abandonar tu trabajo porque consideras que tienes valores que no se están potenciando en tu empleo actual. Lo dejas todo porque tu verdadero propósito te espera fuera de la oficina que te tiene secuestrado desde hace veinte años. Suena muy bonito, pero ¿cómo acometerás las múltiples responsabilidades familiares? Es lo que se conoce como tener un objetivo ecológico.

Cuando pienses en ti con profundidad comprenderás que algunos de los fracasos recurrentes son el resultado de objetivos que no cumples. Por ejemplo, si todos los días ingieres chocolate, o te sientes incapaz de dejar a tu pareja, o dependes de tus padres…, es difícil que una decisión drástica sobre esto pueda funcionar. Es aconsejable que las metas que te fijes estén dentro de tu capacidad actual de realización,

paso a paso mejor que saltos de gigante fallidos.

1. Herramienta para fijar objetivos: SMART

Una forma de fijar tus objetivos y que estos estén canalizados hacia el éxito es la herramienta SMART, que es el acrónimo inglés que describe cómo deben estar planteados los objetivos.

Specific – Específicos

El objetivo debe ser claro, sencillo y sin ambigüedad. Cuanto más detallado sea, mejor será su comprensión y no dejará lugar a dudosas interpretaciones. Contesta a la pregunta: «¿qué?». Las indagaciones que ayudan en la búsqueda de lo específico pueden ser del tipo: ¿Qué quiero lograr exactamente? ¿Quién está involucrado? ¿En qué espacio físico voy a trabajar para conseguirlo? ¿Qué beneficios obtendré si lo alcanzo? Ejemplo: «Voy a dejar de comer todo lo que me hace daño», no es específico. Si dices: «Voy a dejar de comer alimentos fritos para reducir el colesterol y sentirme más saludable», has especificado el objetivo, que es la salud, a través de reducir colesterol y la acción que es dejar de ingerir alimentos fritos.

Measurable – Medibles

Es imprescindible que exista una manera objetiva de medir la meta de tal manera que puedas valorar su cumplimiento. Para ello define claramente el método o sistema de medición, estableciendo los indicadores a emplear para evaluar el grado de consecución de tu objetivo. De no ser así correrás el riesgo de interpretar de manera sesgada si ha sido alcanzado o no. Para conseguirlo puedes ayudarte de preguntas tipo: ¿Cómo sabré que lo he conseguido? ¿Cómo voy a saber en el proceso que camino en la dirección adecuada? ¿Qué comportamiento hago hoy que cambiará si lo estoy consiguiendo? Es importante que definas qué comportamiento es nocivo para ti hoy y cómo sería si este desapareciera. Si es posible, regístralo en vídeo para confirmar el cambio.

En relación con el ejemplo anterior, define la actitud de hoy: «Cocino alimentos fritos cuando tengo mucha prisa y creo que es la solución más fácil. Cuando voy a casa de amigos, y tienen alimentos que pueden subirme el colesterol, los como con la disculpa “cómo voy

a decirles que no cuando lo han preparado para mí" cuando sé que ellos estarían felices con mi salud más recuperada».

Marcas el nuevo comportamiento: «Voy a prepararme los alimentos a la plancha, que llevan el mismo tiempo. Cuando vaya a casa de los amigos les avisaré antes de que estoy controlando los alimentos que suben el colesterol como los fritos, asumiré mis actuaciones sin disculparme con nadie. Registraré cuándo y cómo he comido durante dos o tres semanas hasta fijar el hábito».

Achievable – Alcanzable

> *Rodrigo había dejado su trabajo hacía dos semanas. Su cambio profesional fue muy drástico y su planteamiento de resultados económicos muy ilusionante. Quería ganar más de cinco mil euros al mes.*
>
> *Le pregunté cuánto ingresaba mensualmente en la compañía que había abandonado para iniciar su nueva vida laboral. «Mil ochocientos euros». Sin ánimo de ofenderle indagué qué buenas prácticas ofrecería ahora para un aumento tan considerable en sus finanzas.*

Es muy motivador que el objetivo sea ambicioso, pero cuidado con convertirlo en imposible. Cuando analizas si el reto es alcanzable requiere que te preguntes cómo lo vas a lograr. Hazte preguntas confrontantes similares a estas: ¿Cómo piensas que a tu edad puedes conseguir eso? ¿Cómo crees que con tu experiencia lograrás alcanzar esa meta? ¿Cómo va a llegar ese dinero?

En realidad, lo que se busca es descubrir ilusiones que taponan la imaginación con historias muy bonitas, aunque poco realizables. En el caso de Rodrigo, acababa de recibir una formación de un personaje muy exitoso internacional y compró la idea de que todos pueden ser ricos trabajando como formadores. Rodrigo hizo un par de cursos y construyó su metáfora que posiblemente en el futuro no muy lejano sea viable. Hoy no está sucediendo y en su ánimo hay una gran derrota y frustración.

Realistic – Realista

La meta de Rodrigo no estaba adaptada a sus capacidades actuales, aunque sí en sintonía con algunos de sus valores. Él construyó una visión de la vida acorde a lo que había visto en sus ídolos. Libertad horaria, resultados económicos altos, tiempo libre… Todo ello muy

atractivo y posible, pero inviable con las herramientas de las que dispone en el presente

Para analizar el realismo de tu objetivo pregúntate: Con qué… El equilibrio entre el presente y el futuro deseado es el matiz a cumplimentar. Hay algunas preguntas que te facilitarán la comprobación de la realidad: ¿Este reto está alineado con tu visión del mundo? ¿Es fiel a tus valores y principios? ¿Con qué medios cuentas para lograrlo?

Rodrigo no cuenta con experiencia en la formación, tampoco con las características de sus mentores y maestros. Se quedo obnubilado con lo que vio en los gurús americanos y se dijo: «Por qué yo no».

Piensa en tu deseo recordando tus valores, tus creencias y, sobre todo, evaluando tu desempeño. Cambiar de profesión, de casa, de trabajo… Cualquier cambio exige una posibilidad de realidad que precisas meditar. Además de aprendizaje, tiempo de adaptación y experiencia.

Time – Tiempo

La tendencia natural es a obviar el marco temporal cuando decidimos una meta. ¿Está tu objetivo acotado en el tiempo y sujeto a plazos? El período que definas no debe ser ni tan corto que haga imposible su consecución, ni tan largo que te cause una dispersión de la iniciativa. Las fechas que fijes que sean muy concretas: mejor «el 25 de mayo» que «a finales de primavera».

La T de los objetivos SMART verifica puntos que pueden quedar deshilachados y faltos de consistencia. Ya has logrado concretar tu objetivo y, además, hacer que sea medible y realizable, ahora: ¿te has planteado cuándo quieres o puedes tener esta meta realizada? Cuando indagues sobre el tiempo pregúntate con determinación: «¿Cuándo… voy a alcanzar este objetivo…?». Contesta a la pregunta «cuándo» hasta acotar el tiempo más preciso que necesitarás para cumplir tu objetivo. Cuándo empieza…, cuándo acaba…, qué tiempos intermedios precisa…

Un caso de objetivo SMART.

Un trabajador de una compañía recibió un informe negativo en su revisión anual, lo que llevó a la dirección general a plantearse su posible despido si no cambiaba sus modales, tipificados de carácter colérico. La dirección, por otro lado, respetaba la profesionalidad y el nivel técnico del profesional. Las claves más relevantes de la actitud de esta persona según su directora de Recursos Humanos eran: falta de respeto a las

opiniones de sus compañeros, acritud cuando se le refería algún error en sus tareas, subida de tono para expresar sus razones, ausentarse de las reuniones cuando le presionaban o enmendaban sus resultados…

El profesional tenía un objetivo definido: cambio de actitud con unos ítems claros y precisos. Se fijó un tiempo de dos meses para cumplir su primer paso, que era aceptar las opiniones de los demás y encontrar oportunidad de aprendizaje en sus compañeros más díscolos. Su segundo frente era permanecer en las reuniones, aunque las referencias a su trabajo fueran poco positivas. Como tercer punto hablaría con respeto y en un tono conciliador cuando las opiniones que compartiera fueran importantes o no, y en la cuarta y última fase decidió lograr una comunicación persuasiva para alcanzar sus metas y negociar con una intención clara de que todas las partes ganaran. Para todo esto pidió un mentor dentro de la compañía que revisara sus logros.

El objetivo fue específico, medible porque se fijó quién supervisaría los cambios, alcanzable porque la persona decidió que podía acometer ese cambio, y cada proceso lo verificó. También fue realista porque estaba dentro de sus posibilidades y dependía al cien por cien de la persona. Y para concluir, lo acotó claramente en el tiempo, tanto en el final como en los plazos intermedios.

Preguntas clave en la fase 2

Estas son una serie de preguntas que te pido que contestes como repaso, antes de avanzar a la siguiente fase.

— ¿Cuál es tu necesidad?
— ¿Cuál es la situación que quieres cambiar?
— ¿Qué quieres lograr?
— ¿Cómo es que no lo tienes ya?



Figura 6

— Hasta ahora, ¿qué te ha impedido conseguirlo?
— ¿Es suficientemente retador?
— ¿Cuál es la situación deseada?
— ¿Para qué quieres ese objetivo?
— ¿Qué depende de ti y qué no?

2. Herramienta del futuro deseado

Con esta herramienta se pretende que establezcas un recorrido desde el comportamiento o estado actual hasta el estado o futuro deseado. Para ello, representa en un papel, primero el estado actual, con relación al objetivo que te propones alcanzar, luego el futuro deseado y solo cuando tengas estos dos aspectos sólidamente establecidos, escribe el proceso que debes realizar para conseguirlo.

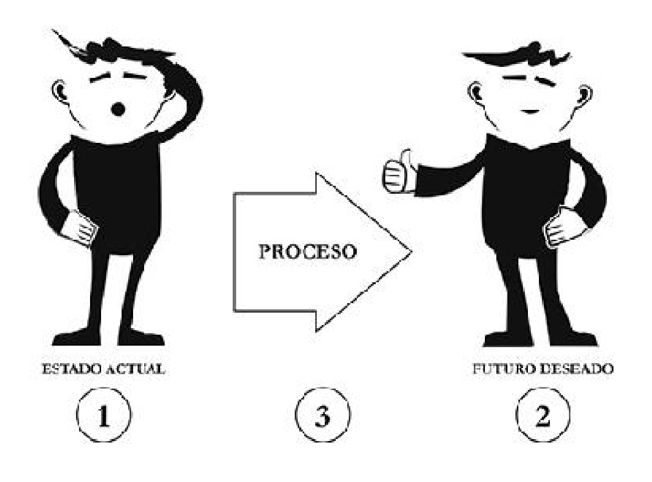


Figura 7

EJEMPLO DE OBJETIVO

Correr la maratón de Madrid en el último domingo de abril de 2017.

1. Estado actual. No he corrido nunca este tipo de pruebas deportivas, realizo ejercicios dos veces por semana en el gimnasio y mantengo una alimentación poco saludable.
2. Futuro deseado. Acabar los 42 kilómetros 195 metros en un tiempo indefinido.
3. Proceso.
   — Inscribirme en un club de corredores.
   — Contratar un entrenador personal.
   — Cambiar la alimentación a través de un asesor nutricional.
   — Seguir las indicaciones del entrenador y correr todos los días.
   — Comprobar mis posibilidades durante un mes y ver la trayectoria.
   — Revisar cada mes y hacer los ajustes necesarios para alcanzar el objetivo.

3. HERRAMIENTA: TENGO Y QUIERO

En algunas ocasiones las personas tenemos muchas cosas que nos gustaría perder de vista y otras muchas, que consideramos imprescindibles, estamos muy lejos de conseguirlas. Cuando se hace este ejercicio aparecen singularidades que observadas con detenimiento provocan una pequeña convulsión.

Cuando has fijado tu objetivo prioritario ya has decidido una necesidad concreta que requiere de recursos claros y determinados

para acometerlos. Sin duda, tienes cosas muy positivas que quieres mantener, otras no tanto que las quieres eliminar, hay algunas otras que, siendo muy válidas para este proceso, sabes que careces de ellas y, por último, hay errores y aspectos negativos que no tienes y que nunca querrías tener.

Esta sencilla herramienta de Tengo y Quiero de forma visual te mostrará las distintas oportunidades que tienes ante el reto que acabas de definir. Sirve también para que te afiances en lo que tienes, reconociendo tus valores; que veas claramente los aprendizajes previos para conseguir tu meta; que cambies aquello que consideras un lastre para el proceso; y que pongas mucha atención a posibles amenazas en el recorrido.

La forma de trabajar esta herramienta es:

— Primeroacomete la casilla superior izquierda. En ella escribe cinco valores que tengas en este momento y que quieras que se mantengan en todo el proceso de tu objetivo. Es importante que te centres en los cinco valores más relevantes para el objetivo que vas a acometer. Sé que tienes una infinitud de valores y cualidades que son muy interesantes y válidos; sin embargo, se trata de que te focalices en lo que te llevará a tu objetivo con facilidad. Ante todo señala valores, cualidades o poderes que depende solo de ti el mantenerlos. Puedes tener una familia estupenda, pero que siga siendo estupenda y fantástica tal como está configurada no depende de ti únicamente. Entre esos valores estará siempre tu «perro guía», ¿lo recuerdas? Si no es así vuelve a tu cuaderno de trabajo y recupera este recuerdo tan útil para este ejercicio.

— Ahora vete a la casilla superior derecha. En ella refleja cinco valores que no tienes en este momento y que consideras imprescindibles para acometer tu verdadero cambio. Tu creencia es tan consistente que convierte estos valores en tesoros que quieres alcanzar. Intenta centrarte en cinco que sean relevantes y deja que los demás se vayan de tu mente. Estas cualidades tienen una sola condición: las puedes aprender. En ningún caso coloques valores que consideres que son imposibles de adquirir. Como en el caso anterior, desarrollar estas cualidades depende solo de ti.

— El tercer paso es la casilla inferior izquierda. En este lugar referencia tres, solo tres errores que cometes habitualmente. Fallos que sabes que inciden en que no logres este objetivo que te has marcado como importante en el presente. Para ayudarte en la elección, recrea situaciones en las que estuviste cerca de lograr un objetivo parecido y alguna de estas actitudes lo

impidió.

— Ya estás llegando al final. En esta casilla inferior derecha registra aquellas conductas humanas que nunca querrías tener y que consideras aborrecibles y nada cercanas a ti. Máximo tres. Cuando las has visto a tu alrededor has sentido rechazo y, a veces, hasta falta de empatía con las personas que las tienen. Medita sobre ello. Piensa en una y antes de escribirla observa con claridad que no es tu comportamiento y que no recuerdas situación alguna en la que hayas actuado así.

Muchos de tus bloqueos hacia el éxito pueden derivarse de ciertos miedos y aprehensiones sobre si tú llegarías a actuar de una manera concreta. He trabajado con personas con espíritu político que han desechado esa posibilidad por la corrupción y el miedo a caer en actitudes humanas que desprecian. Otros han dejado de casarse por rechazo a la pérdida de identidad o la sumisión. Y más de los que me gustaría no han tenido hijos porque temían hacerles daño. Cada una de las cualidades que se colocan en esta casilla son amenazas que necesitas examinar.

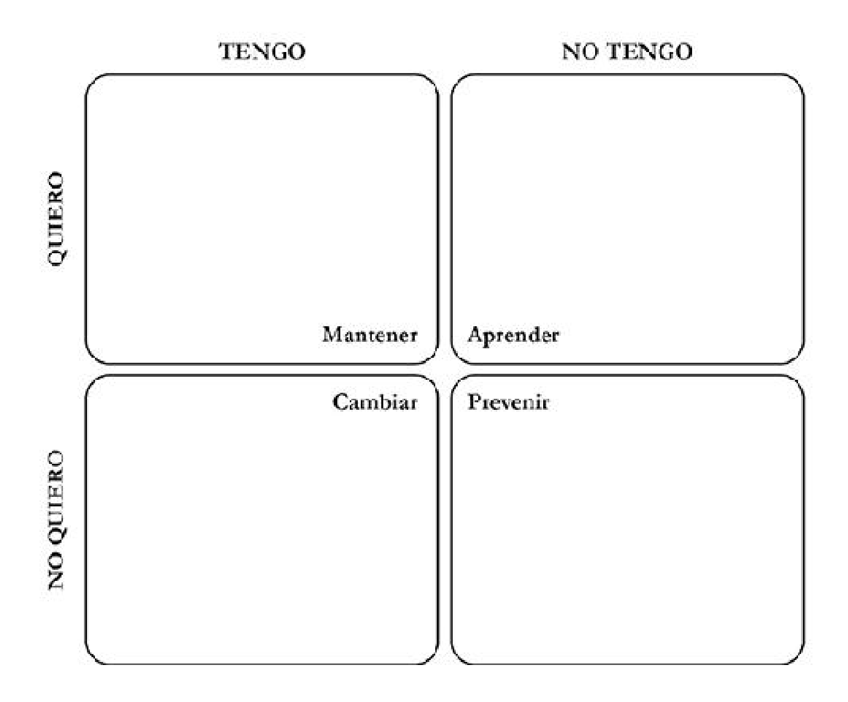


Figura 8

Preguntas clave

— ¿Qué conclusiones extraes del ejercicio?
— ¿Qué has aprendido sobre ti?
— ¿Qué cualidad has decidido que nunca te fallará?
— ¿Cuál crees que necesitas para seguir adelante?
— ¿Cuál de tus tres debilidades quieres dejar atrás porque no es útil?
— ¿Cómo tienes que acometer el rechazo a una debilidad si te está paralizando?

Antes de pasar a la Fase 3 revisa este ejercicio con mucho detenimiento. Es una forma de conocerte más y determinar con mayor claridad quién eres y cómo funcionas.

FASE 3. ¿CÓMO IDEAR SOLUCIONES?

Escribe de nuevo la necesidad que has visto en el recorrido anterior.

Ahora vas a generar soluciones relacionadas con esta necesidad. Si la fase anterior la realizaste con coraje y valentía, esta tercera fluirá de manera natural.

Esta fase de idear se concentra en la generación de ideas. Mentalmente es un proceso divergente en el que lo interesante es que haya mucha apertura a pensar más allá de tu caja habitual de pensamiento. Que favorezcas que tu mente se abra al infinito mar de posibilidades. Este instante de ideación te provee de la motivación y los recursos para construir un prototipo adecuado para el reto específico que te has planteado.

La fase de idear soluciones comienza con una exploración de la situación actual, de tal manera que se puedan idear opciones que te permitan avanzar hacia un futuro deseado. Se trata de encontrar múltiples caminos y no tanto intentar buscar el perfecto. Este le hallarás en el amplio rango de soluciones que barajarás; sin embargo, el objetivo de esta fase no es que des con él todavía. Ahora te permite combinar lo que has entendido en las fases anteriores y las expectativas que tienes. Es la transición entre definir el problema y construir una solución.

La creación de múltiples ideas te permitirá ir más allá de las soluciones obvias. Con ello conseguirás flexibilizar el cerebro a fuerza de conducirle a tener distintas visiones de una misma situación, descubriendo áreas de acción inesperadas. Al crear ideas con fluidez y flexibilidad te darás cuenta de que tu situación tiene más de una única solución.

Imagínate que ahora mismo quieres salir de la habitación donde te encuentras. Lo obvio es que vayas en dirección a la puerta, pero por causas que desconoces no se abre. No hay nadie más en la casa. Lo normal es que intentes forzar la puerta y que gastes muchísima energía en ello. Si no se te ocurren más soluciones estás abocado al agotamiento y quizá a la frustración.

La puerta es la salida obvia, sin embargo, hay algunas otras: están las ventanas; si hay un falso techo puedes intentar trepar por él y pasar a la habitación contigua; si los tabiques son de pladur se pueden romper con dos patadas… Si tienes todas las soluciones en la cabeza será más difícil que entres en pánico, aumentando así tus posibilidades de salir airoso de la situación.

Piensa que esto te sucede en un ascensor, con fuego, dentro de un coche… Sin ánimo fatalista cada día suceden cosas que se resolverían

con darle una vuelta de tuerca a nuestra mente creativa. Tu prioridad es salir y tienes múltiples formas de hacerlo.

El objetivo de esta fase es aportar flexibilidad y creatividad al proceso combinando la mente consciente e inconsciente y el pensamiento racional con imaginación. De paso potenciarás la innovación creando un pensamiento «fuera de la caja» a través de múltiples ideas para poder acometer distintos focos.

La palabra clave en la fase de idear es: opciones. Si encuentras posibilidades múltiples habrá luz al final del túnel. Cuando ante un reto solo ves una posibilidad y tiene, además, un obstáculo que consideras imposible de sortear, llega el bloqueo. Es una situación de incapacidad desagradable que te puede llevar al derrotismo aceptando el fracaso sin más, conduciéndote a la desmotivación y a la tristeza.

En otras ocasiones te enfrentas a dilemas. Hay dos caminos, y eres consciente que solo puedes elegir uno. Te encuentras ante la eterna dicotomía de la vida donde solo eres capaz de ver blanco o negro y crees que es inevitable optar por una opción o la otra. Te cuesta elegir porque sabes que tomar un camino implica perder las oportunidades del otro. Es un compromiso que a veces cuesta asumir. En el momento que decides te encuentras automáticamente en la situación anterior: un solo camino.

Solo cuando te enfrentas a tres o más opciones comienza la verdadera elección. Ya no se trata de descartar la que no te gusta e ir por la otra, sino de valorar, explorar, analizar, para, finalmente, tomar la responsabilidad de la elección sobre tus hombros con todas sus consecuencias. Recuerda que las situaciones de decidir van de la mano del compromiso que conlleva cada elección.

Es hora entonces de que te pongas a buscar ideas. Para ello, el primer ejercicio que te sugiero es hacer una lluvia de ideas, más conocido como *brainstorming.*

PRIMER EJERCICIO: LLUVIA DE IDEAS

Cuando estamos en una reunión familiar, profesional o social ante una cuestión que se plantee se produce un aluvión de ideas, aunque en la mayoría de las ocasiones el método es reactivo más que práctico o útil. Esto se multiplica cuando los participantes quieren tener la idea sublime y que todos los demás la secunden. Por ello se puede decir que esta técnica es quizá la más usada para encontrar ideas; sin embargo, es necesario aprender a manejarla a través de unas pequeñas reglas incuestionables que vas a utilizar para que tu mente se abra sin límites.

La primera premisa: lo que se busca es cantidad y no calidad.

Cualquier idea puede contener una grandiosa solución:

— No juzgues las ideas. Todas son válidas.
— Construye sobre ideas ya expuestas.
— Se visual. Visualiza la idea.
— Mantén el foco en la situación, reto u objetivo.
— Es importantes que plantees ideas descabelladas.
— Construye frases.
— Piensa qué ideas tendrían otros.
— Sigue hasta que no tengas más ideas.

Para llevar tus ideas a papel busca un montón de pósits y un rotulador. Escribe en mayúsculas una idea por pósit, y según vayas escribiendo los pegas en la pared. Todo el tiempo tu mente estará pensando: «¿Qué pasaría si…?».

Coloca cada idea arbitrariamente, sin ordenarla o clasificarla, eso vendrá más tarde. Emplea al menos diez minutos. Acuérdate de que estás buscando un máximo número de ideas con las que poder interactuar. Si te inspira, haz dibujos y bocetos para expresar esas ideas. Libérate de todas las ataduras mentales y fluye sin límites manteniendo el foco en la necesidad/oportunidad que has escrito al principio de esta sección. Recordarte que la pregunta a la que responden tus notas pegadas a la pared es: ¿Qué pasaría si yo hiciera esto…, pasara esto…, llegara esto…, sucediera esto…?

También puedes hacer el ejercicio con algunas personas conocidas, familiares con los que tengas un vínculo cercano y ante todo con quien te sientas libre. En ningún caso más de dos o tres. Esta forma enriquecerá esta lluvia de ideas. Si lo decides, explícales cuál es tu necesidad, o si te es más fácil háblales en tercera persona. Si quieres contextualiza un poco el ejercicio y ponles rápido a trabajar, explicando cuáles son las normas del ejercicio y abundando en la explicación de que vayan más allá de soluciones obvias, invitándoles a explorar los extremos.

Ahora te toca mirar el resultado y estimar si te ha surgido alguna idea sorprendente. Si la lluvia de ideas ha funcionado relativamente, te sugiero otro ejercicio.

SEGUNDO EJERCICIO: IDEAS RADICALES

En el mundo del diseño se utilizan en muchos casos «usuarios extremos» para el consumo de un producto o servicio. Son personas que están en uno de los dos extremos de todos los usuarios que tiene el producto. De un lado, aquellos que lo utilizan con conciencia y

potencial de su uso; y de otro, los que no lo emplean o están radicalmente en contra del mismo o imposibilitados para su uso. Por ejemplo, si te encargaran diseñar unos cubiertos, un usuario extremo podrías ser tú y otro una persona mayor con artritis que tuviera dificultades en sujetar una cuchara convencional. Al diseñar para ella, a lo mejor das con una solución que no habría aparecido con los usuarios normales y que pasa a ser un valor diferencial muy grande respecto a otras cucharas de la competencia. Este medio ha sido muy útil para diseños de sillas, de botellas, de medios luminosos…

Con este concepto en tu mente boceta por lo menos cinco ideas radicales que satisfagan tu necesidad.

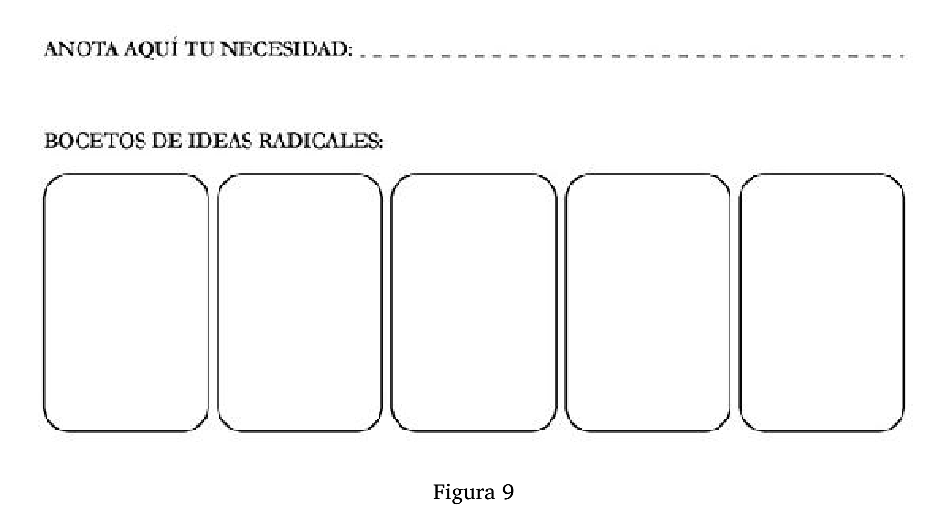


Figura 9

Si consideras que cinco ideas radicales son excesivas, seguramente es porque tu juicio y la crítica han participado más que la genialidad y capacidad que en realidad tienes. Acepta las ideas. Libéralas de tu juicio. Claro que son extremas, ¡de eso se trata! Intenta salir de tu razonamiento crítico habitual, ya que eso te reportará soluciones cercanas a lo obvio, y el trabajo realizado hasta aquí habría sido absurdo e inútil.

Si aun así no tienes suficientes ideas, intenta un nuevo ejercicio que se centra en cómo lo harías y te sitúa en la acción además de la reflexión conceptual.

TERCER EJERCICIO: ¿CÓMO LO HARÍA…?

Ahora vas a salir de ti y deambular por territorios desconocidos. Te invito a reflexionar fuera de tu cabeza de tal manera que encuentres soluciones distintas para esa necesidad que vas a acometer. Es un viaje

sin retorno en el que vas a invitar a tu lugar de trabajo —en el que estás intentando encontrar las mejores ideas— a personajes que admiras o no, y que en muchas ocasiones te habrás preguntado cómo ellos lograron lo que se propusieron. Uno de las causas es que hacen las cosas de forma diferente a otros muchos, que aunque también las hacen bien, no marcan una notable diferencia ni dejan huella en tu mente.

Prepara varias plantillas con las fotos de estos personajes. Lo relevante es que sean muy distintos entre sí, tanto en sus valores como, si puede ser, en su dedicación profesional. De esta manera las soluciones que encuentres serán mucho más ricas y variadas.

Mandela logró superar las diferencias que tenía con los ingleses a través de un campeonato mundial de rugby. Gandhi alcanzó la independencia de su país a través de la no violencia —éxitos parecidos con dos soluciones muy diferentes, a través de concepciones diametralmente opuestas—. Cuánto más diversas sean las profesiones, las formas de pensar de tus personajes, más apertura de ideas tendrás.

Piensa en tu personaje, sitúale en tu misma necesidad u oportunidad y hazle las preguntas clave: ¿Cómo lo resolverías tú? ¿Cómo acometerías tú esta situación? ¿Qué pensarías sobre esto?

Imagínate que te han despedido de tu compañía y que estás en búsqueda activa de trabajo con cierta impaciencia y algo de desesperación. Pregúntale a tus personajes favoritos, al que te parezca que tiene más claro este tipo de soluciones y al que consideres que nunca ha vivido una situación parecida. Anota en el marco de cada fotografía la respuesta.

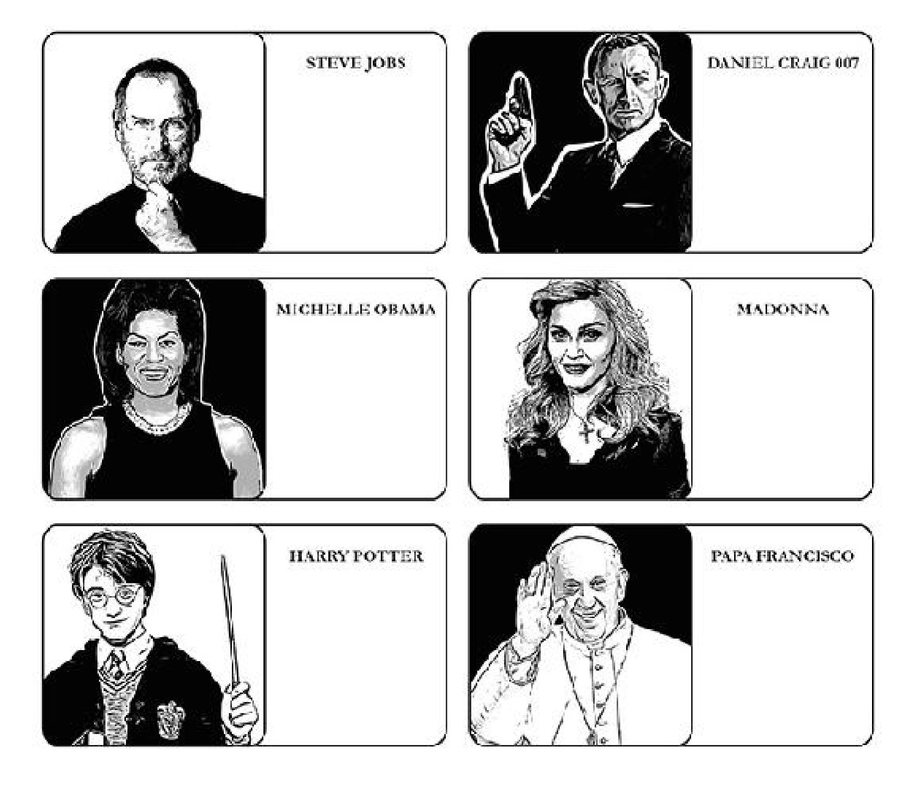


Figura 10. Ejemplo de personajes

Estos tres ejercicios suelen ser suficientes para lograr una gran cantidad de ideas. Lo importante es obtener la máxima cantidad, no la idea perfecta. Te propongo que pases a la parte analítica para que puedas elegir las mejores, encontrar conexiones, unirlas y evaluarlas. En la siguiente fase trabajarás con una única idea que tendrás que desarrollar.

Ponte de pie y contempla tu pared repleta de posibles ideas para resolver tu necesidad. Disfruta por la cantidad y diversidad de maneras disponibles para acometer tu reto. Para ordenarlas puedes aplicar la siguiente estrategia:

— Elimina las ideas redundantes.
— Agrupa las ideas similares o relacionadas.
— Si se te ocurre algo en el proceso de ordenar, escríbelo y añádelo a la pared.
— Si hay temáticas, ve anotándolas.
— Señala con un punto gordo o una marca muy visible las ideas que te parezcan fundamentales.

Ante ti aparecen todas las piezas ordenadas. Ahora selecciona la

idea con la que quieres seguir caminando para conseguir cubrir tu necesidad. Deja el resto tal como está, puede que las necesites más adelante.

Escribe en tu cuaderno la idea que ahora mismo es la estrella de tus soluciones.

FASE 4. CONSTRUIR LA SOLUCIÓN QUE MÁS TE CONVIENE

Recoge la idea con la que vas a trabajar a partir de ahora. Está en el final de la fase anterior. Anótala en tu cuaderno.

Sea cual sea el ejercicio con el que has llegado a esta conclusión, ahora necesitas creer en esta única idea con la que vas a trabajar en esta fase. Has abierto tu mente al máximo en la etapa de idear soluciones. Ahora vas a construir la que más te interesa y la que mejor se aplica en este momento. Estás entrando en el proceso en el que es importante mantener el potencial innovador y creativo que has desarrollado en las fases anteriores. Cuidando de que se produzcan todas estas premisas, selecciona una sola idea para trazar el plan de acción y llevarlo a la práctica.

El objetivo de esta fase es hacer un prototipo de la solución más válida que sirve para contestar a las preguntas que te aproximen con mayor fuerza a la resolución definitiva. Este prototipo es un modelo rápido a modo de borrador al que puedes darle la forma que te guste con tal de que te muestre claramente el camino que vas a seguir para encontrar tu meta. Este camino los puedes simular con una línea de notas adhesivas sobre un papel, un mapa mental o un simple escrito. Como te resulte más fácil y asequible.

Sea un proyecto de cambiar de casa o trabajo, resolver una tensión familiar, aclarar un objetivo o cualquiera que sea el punto de partida del que has venido, construir la posible solución te aportará calma y un sentimiento liberador. En esta acción tú harás las pruebas que consideres necesarias hasta que tu resolución sea la correcta, la más conveniente, la que te lleve a lograr la meta que te has fijado. Ahora es el momento para explorar la decisión que has tomado. Es posible que no sea la más fácil o la más rápida, sino que puede ser la que más te motive y la que veas más asequible para ti en el presente.

Ya tienes la idea que te permite avanzar en tu cambio, ahora precisas fijar los indicadores para saber que estás yendo en la dirección correcta, chequear tu compromiso para con la consecución del objetivo y crear un plan de acción. Utiliza el molde respondiendo a las preguntas principales: cuál es el objetivo, cómo va a resolver la situación, qué te moviliza para realizar este cambio, este movimiento en tu vida, y para qué te será útil a ti y a todo tu entorno.

Este es el instante en el estás diseñando el camino que has de recorrer. Visualiza el sendero, disfruta de los colores que te rodean, siente los sonidos que te circundan y cierra los ojos para hacerlo tuyo. Dibújalo, habla de ello, escríbelo y ponlo en una pared, recítalo. Haz tuyo este proceso y siente la liberación de los límites que te habías

puesto hasta el presente.

Construye tu prototipo. Si dejas que sea una idea dentro de tu cerebro se convertirá en obsesión o en una meta imposible. Un modelo real y activo te llevará a cumplir tus retos porque podrás hablar con él y entender cómo le conduces. Este prototipo, amén de servir para que veas tu futuro, utilízalo para constatar que el camino conduce precisamente a cubrir esa necesidad y no otra.

Cuando esculpes una solución haces visible una parte importantísima del proceso. Si el ejemplo no funciona, siempre puedes volver atrás y elegir otra idea distinta para hacer una nueva aproximación. Que no te quepa duda de que en cada muestra realizarás aprendizajes para hacer mejor y más alcanzable la necesidad.

Cuando se diseñan ideas se hace lo mismo: se genera un prototipo de comunicación, o de implantación, se comprueba si funciona con el usuario final y si no, se van cambiando a través de nuevos modelos o muestras. Observa que el molde que has generado sirve para evaluar el alcance de tu idea y reformularla donde sea necesario, ajustando si es preciso alternativas en puntos concretos.

Para ello valen dibujos, esquemas mapas mentales, canciones, poesías, bailes, un corto visualizándote con el cambio realizado, un pase de modelos, un grito o un silencio. Conviértelo en una maqueta teatral, en un personaje, en una canción o en el vuelo de una paloma llevando la paz, etc. Haz un patrón de tu cambio más allá de cualquier límite.

EJERCICIO: EL BARCO

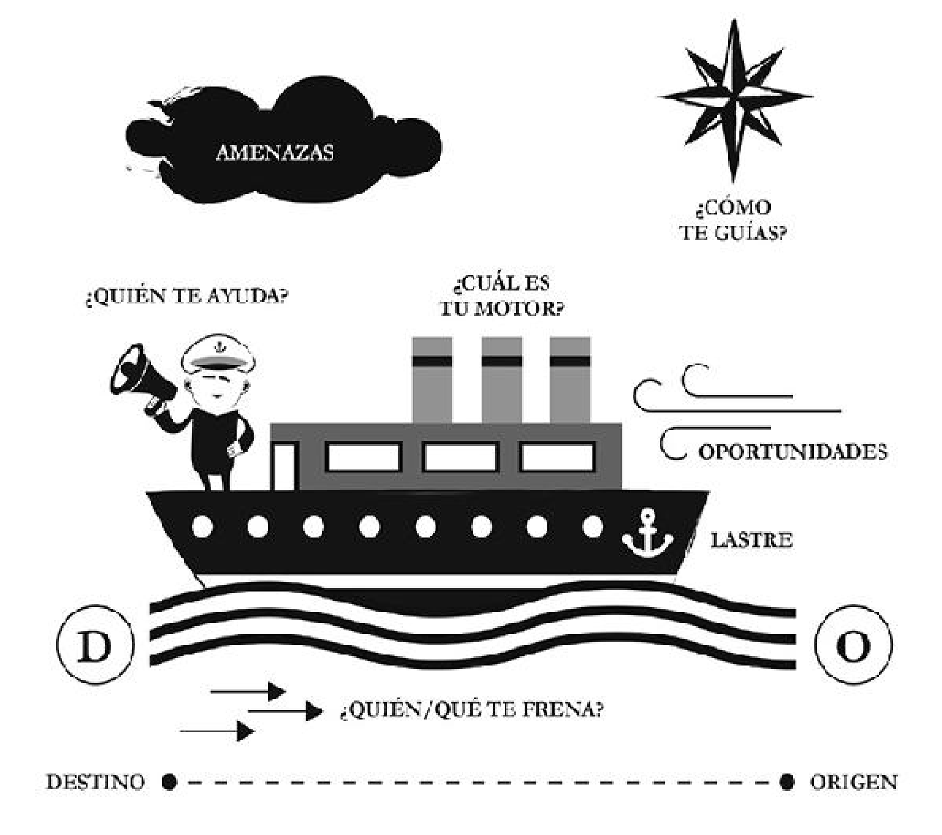


Figura 11

Ahora vas a realizar un viaje en el que pueden pasar cosas que necesitas tener previstas. Tienes un presente que has definido con claridad y un lugar al que quieres llegar y donde hallarás cosas maravillosas. En el trayecto te encontrarás con vientos que te apoyan, otros que te frenan, con amenazas sutiles o no. También necesitarás eliminar lastres para que el viaje no se demore más de lo esperado.

La elección de un barco es para introducirte en un medio acuoso que está muy conectado con el mundo emocional, con nuestra procedencia, a la vez que te une con el horizonte, con el mar sin tierra, sin apoyos. Todo a tu alrededor es un mensaje de individualidad, de soledad y compañía que eliges. Puedes caminar de la popa a la proa donde no habrá nada más que tu conciencia y un pensamiento sobre ti y tu viaje. Lo harás como si fueras Juan, para que te sea mucho más fácil la comprensión del ejercicio.

Juan es un directivo que tiene dificultades en su comunicación. Padece de pánico escénico. Le han propuesto un ascenso y una de las exigencias es dar conferencias a clientes y a personas de su grupo. Su caso te ayudará a comprender mucho mejor lo que tienes que hacer.

Haz el ejercicio cuando lo hayas leído. Será el momento de iniciar tu travesía personal.

Dibuja tú mismo en un papel, lo más grande posible, un barco que se semeje a la figura 11. Vas a necesitar, además, un rotulador y notas adhesivas de colores. Recuerda: una idea por pósit y colocada en el siguiente orden en su zona.

1. Origen (dónde estás)

Este es el punto de partida, la situación actual. Dónde se encuentra Juan ahora mismo en relación con la meta que se ha fijado. El origen es dónde está con respecto a superar sus bloqueos de comunicación. «Cuando tengo que hacer una presentación me tiembla la voz, a veces me quedo en blanco y no consigo controlar las emociones, de tal manera que se desordenan las ideas. Especialmente si está mi jefe presente».

2. Destino (dónde quieres llegar)

Es el futuro deseado. Dónde le gustaría estar respecto a su comunicación en público, en un futuro. «Hablar en público de manera estructurada, clara y con seguridad. Además, me gustaría sentir paz interior, emplear el tono de voz adecuado y sin tensiones. Y sobre todo, ser auténtico».

Juan precisa cambiar su comunicación y la oportunidad es desarrollarse en su vida profesional. Este cambio, sin duda, también le favorecerá en su vida personal y social.

3. Tiempo (el tiempo qué emplearás)

El tiempo que Juan cree adecuado para llegar a su destino son «Cuatro meses». Para realizar sus cambios tiene pensadas varias posibilidades, ha preparado una maqueta de su solución, pero en cualquier caso sabe que necesita practicar y ganar en seguridad con la experiencia.

Es importante que no elijas espacios temporales mayores de seis u ocho meses, ya que los cambios de la vida pueden dar al traste con cualquier estrategia a largo plazo. Si el objetivo que has elegido es muy ambicioso, prueba a dividirlo en microobjetivos más pequeños que puedas ir alcanzando en unos meses. La suma de todos ellos te

llevarán al objetivo principal.

4. ¿Cuál es tu motor? (qué te motiva, por qué)

En este apartado piensa en lo que te motiva. Es literalmente aquello en lo que te sugiero que pienses cuando te veas desfallecer. El motor de Juan es un ascenso en su trabajo, ya que va a ser responsable de un equipo mayor y necesitará comunicar con mayor seguridad y mostrar una gran confianza para estimular a sus equipos.

Cuando Juan se encuentre con la dureza de las tormentas y los elementos en contra, recordará su sueño y pensará en él; se imaginará ese instante en el que hable con claridad para un grupo numeroso de personas, con un discurso ordenado y lleno de contenido, a la vez que siendo auténtico. Cuando Juan observe a las personas atentas a sus palabras, sienta las miradas de aprobación y escuche sus aplausos será un gran motor para que aguante las diferentes crisis de fe, que, sin duda, atravesará.

5. Lastre (todas tus creencias limitantes)

Juan lleva en su mochila un montón de creencias limitantes sobre sus capacidades comunicativas. Cree que las personas le van a juzgar al escucharle. También cree que olvidará lo que quiere decir, que los asistentes saben más que él y que cuando empiece a decir las primeras palabras le cambiará la voz, queriendo cautivar a los presentes.

Si Juan eliminara estos prejuicios, el camino sería más rápido y llevadero. Revisa todas las creencias que tienes asociadas a las tareas que vas a realizar. Repasa el capítulo de creencias y retoma las que te limitan para tenerlas muy presentes como tu lastre para este viaje.

6. ¿Quién te ayuda? (los medios que te permitirán ir más veloz)

Juan ha comprendido que sin ayuda es difícil que pueda encontrar los medios para resolver sus creencias limitantes, además de la imposibilidad de poner en práctica lo que aprenda sin personas a las que confrontarse. Ha elegido por ello un profesional que le apoye, y se ha apuntado a un curso de comunicación que le facilitó la compañía.

Evita obstinarte en resolver cosas en soledad. Apoyarse en alguien

que colabore contigo de una manera profesional, cercana o como tu necesites te posibilitará los momentos de aprendizaje, de confrontación o de lo que requiera tu objetivo. A veces es suficiente compartirlo con la pareja, con un amigo o con alguien que recoja con afecto y empatía tus experiencias. En estos casos evita utilizar la queja o la pesadumbre. Se trata de buscar conjuntamente soluciones.

7. ¿Quién o qué te frena? (lo que potencia que tú no avances)

Cada vez que Juan quiere hacer una presentación en el comité de un trabajo conjunto, el compañero que habla muy bien le excluye y elige hacerlo él mismo. Juan no tiene argumentos para que sea de otra manera porque las veces que lo ha intentado salió bastante mal parado. No obstante, Juan sabe que si le permitiera probar alguna vez quizá podría ir superando algunas de sus trabas, aunque sabe que no todas. Este compañero es el freno de mano de Juan.

Piensa en la persona o situación concreta que percibas como un gran freno para la realización de tu sueño. Se trata de que comprendas que tú le estás dando la fuerza a esa persona. En ningún caso de culpabilizar.

Juan podría decirle a su compañero que le dejara presentar para ir aprendiendo, pero su orgullo, que es un freno importante también, le impide pedir ayuda.

8. Oportunidades (situaciones que te facilitan obtener tu meta)

Juan necesita tener los ojos muy abiertos a las oportunidades que le surjan. Por ejemplo, una presentación para un grupo pequeño de compañeros en los que no está su jefe, con el que se bloquea, ni ese colega tan buen comunicador. En esa posibilidad Juan precisa olvidarse de su orgullo, de sus miedos y ponerse a la tarea con ilusión y con ganas.

Es vital que sepas aprovechar cualquier movimiento a tu favor dentro de tu viaje. Activa tus cinco sentidos, son válidas todas las oportunidades, las que parecen importantes y las que parecen livianas. Necesitas abrirte a todas por igual. No sabes cuán lejos te llevarán y con qué fuerza pueden impulsarte.

9. Amenazas (las tormentas imprevistas)

Son esas nubes cargadas de rayos y truenos que vemos en el horizonte y que en algunos casos nos presagian una gran tormenta en un breve espacio de tiempo. A lo mejor son meras promesas que se difuminan con la misma rapidez que llegaron; no obstante, es inteligente prepararnos por si acaso.

Para Juan hay dos amenazas previsibles que observa en la distancia, y no por ello le amedrantan menos. Cada año en su compañía hay una gran convención nacional a la que acuden los más de mil empleados de la organización en la que trabaja. Es una oportunidad para exponerse ante los mandos internacionales, además de mostrar sus mejores actitudes con las que dirigir los equipos, algo para lo que le han propuesto si supera su aversión a hablar en público.

La convención de este año será dentro de unos cuatro meses. La fecha exacta está aún por determinar. Otra de las amenazas es su compañero de trabajo. Juan supone que hará lo imposible por adelantarle en este proceso de liderazgo. Ambas cuestiones tiene a Juan molesto y fuera de su zona de confort. Sabe que técnicamente es el mejor del grupo y que su pericia en este sentido ha ayudado a que su jefe supere algunos obstáculos ante la dirección internacional. A pesar de ello, es muy consciente de que la comunicación es un hándicap que necesita superar.

10. ¿Cómo te guías? (saber que vas en la dirección adecuada)

Juan puede saber ahora si está progresando adecuadamente de muchas formas. Una de ellas es grabarse en su móvil y anotar todas las señales no verbales que le indican que está sobrellevando un momento algo desagradable —sudoración excesiva, tartamudeo, tensión estomacal, temblor en las manos, fragilidad en las piernas, tragar, cambio de voz, movimientos extraños con la boca, toques en algunas partes de su cuerpo, movimientos desordenados de las manos, rascarse de pronto…—. Algunas de estas señales son poco visibles en una grabación, sin embargo, Juan puede apuntar en su cuaderno cuándo y cómo suceden.

Si Juan elabora una lista con todas ellas y las puntúa del uno al diez en el inicio de su cambio, podrá ir viendo las mejoras por la desaparición de alguna de ellas.

También puede solicitar un mentor de su entorno —necesitará desprenderse del orgullo— para que le diga qué cambios va

observando y ratificarse en su superación. Ver vídeos de personajes que admira y comprobar cuáles son sus comportamientos exitosos le apoyará si los modela.

Lo mejor es que tú establezcas algún tipo de sistema con el que puedas valorar tus progresos. Hay muchos medios que puedes decidir previamente a iniciar tu viaje.

Con toda esta información la construcción de tu prototipo va a quedar muy perfeccionada. Ahora, como Juan, vas a trazar un plan de acción pormenorizado de lo que vas a hacer. Para ello puedes usar un *story board* —una serie de imágenes y dibujos, como si fuera un cómic, de lo que vas a ir haciendo, con fechas, tiempos, personas, lugares—. Es un guion gráfico que muestra en secuencia cronológica dentro de unas viñetas lo que vas a ir realizando. Es una guía asequible para entender lo que vas a ejecutar, cuándo y cómo vas a hacerlo.

Si dibujar no es fácil para ti, aunque sean figuras de palo, puedes mapear el proceso con diagramas de flujo. Son geniales para expresar procesos y estructuras. Considera cómo las ideas van relacionándose las unas con las otras. Desde una idea central vas creando una figura más o menos circular. Puede ser algo parecido a la figura 12:



Figura 12

Si aún encuentras dificultades tienes el recurso del *story mapping* —un mapa de la historia—. Para hacer este trabajo utiliza una hoja Din A3 o utiliza una pared que te permita dejarlo ahí durante el tiempo que dure tu trabajo; además, pósits de colores verdes, rojos y amarillos y un rotulador. Ve colocando los pósits en una línea temporal de izquierda a derecha con pósits verdes con los que marcarás los microobjetivos del proyecto. A continuación, una línea de pósits rojos con todas las actividades que vas a ir haciendo colocadas secuencialmente hasta alcanzar tu objetivo. Una vez puestas todas las actividades necesitarás reposicionar los pósits verdes donde corresponda cada microobjetivo. Por último, debajo de cada actividad —pósits rojos—, coloca tantos pósits amarillos como tareas necesitas realizar para completar la actividad.

Vamos a recurrir al trabajo de Juan para superar su dificultad con la comunicación. Si uno de sus microobjetivos es superar el pánico escénico, en la próxima reunión del comité lo escribirá en un pósit verde. Debajo, en pósit rojo escribirá: «Le diré a mi compañero José que voy a presentar el trabajo de grupo». Debajo, en pósit amarillo, las distintas tareas para realizarlo: hablar con su compañero José, preparar la presentación, entrenarse en su casa grabándose una y otra vez. Pedirle a su mentor que esté atento a su presentación. Trabajar todos los días de la semana con el grupo para generar confianza en su presentación.

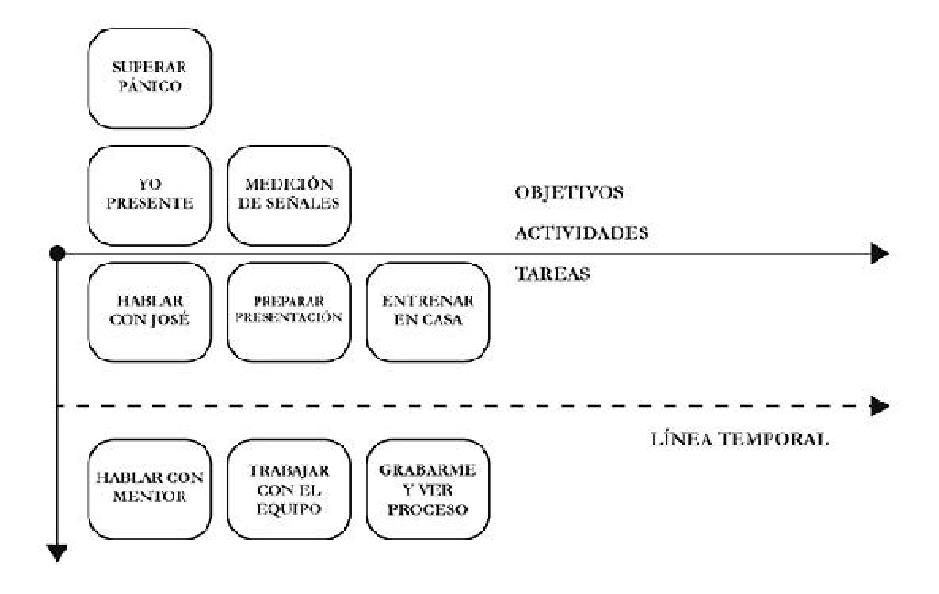


Figura 13

Fase 5. El arte de experimentar

Tu prototipo ha sido construido y ahora te toca la fase de experimentar y comprobar cómo funciona. En la fase anterior has perfilado tu plan de acción determinado y ya tienes claras las tareas que te llevarán de tu presente al futuro deseado. Ahora se trata de hacer un seguimiento de los indicadores de éxito que has establecido y monitorizar el proceso y la consecución de objetivos planteados.

Una idea que puede ayudarte es explorar sobre aquello que esté funcionando y del que afloran aprendizajes, de tal manera que puedas asimilar cosas nuevas y motivarte en tu camino. En todo caso, este proceso exige cuestionarte si el esfuerzo realizado y la consecución del objetivo están íntimamente relacionados. Es peligroso que caigas en un esfuerzo muy grande en el que veas muy poco cambio. Esto será una señal inequívoca de que algo es necesario ajustar.

Tu mirada será objetiva si no quieres caer en creencias negativas o detener el proceso. Evalúa los resultados obtenidos y los que te habías marcado como posibles. Si hay una gran diferencia puede ser por dos causas: la primera que tuvieras unas expectativas muy altas o, que por el contrario, que no te hayas enfocado adecuadamente. Todo cambio de comportamiento es significativo para ir por el buen camino.

Si Juan ha logrado tener la reunión con el comité y hablar para ellos y, sin embargo, ha seguido centrado en sus limitaciones en lugar de fortalecerse con sus mejoras, hay una situación de orgullo y quizá algo de soberbia que necesita revisar antes de seguir con cursos o intentos en la comunicación que serán baldíos. Su actitud personal está limitando su transformación.

Hay personas que no están dispuestas a ver sus errores. De este modo pasan por la experiencia con tensión y eludiendo las implicaciones que todo cambio requiere. Una mente abierta al aprendizaje es la base fundamental para que esta fase sea rotunda y se cierre el círculo virtuoso.

Todo lo que has visto hasta ahora tiene sentido si se produce un cambio real. Partiste de un presente que tenía algunas cosas que no funcionaban. Decidiste llegar a un futuro a medio plazo en el que pasarían cosas positivas para ti.

Quizá algo ha cambiado en la concepción de ti mismo. Cuando pienses en ti empezarán a venirte a la mente ideas del pasado, del presente, del futuro en el que quieres intervenir y hacer las cosas de otra forma. Tu objetivo consciente o no es que se produzca un cambio.

Cuando llega la etapa de experimentar es cuando surgen las reticencias, y hasta es posible que te niegues a cuestionarte y evaluar

los cambios con honestidad. ¿Te has propuesto alguna vez dejar algo que te gusta mucho? El primer día estás muy fuerte; después empiezas a tener tentaciones y en pocos días ya has encontrado una disculpa para ceder sin límites a la incitación.

El cambio de costumbres o comportamientos es muy parecido. Te atraen ciertas actitudes que, aunque sabes que pueden ser algo nocivas, te mantienen en tu zona de confort. Cuando las ves al principio te sientes capaz de eliminarlas de un tirón. Sin embargo, los hábitos y las rutinas establecidas en tu *software* interno son muy fuertes y tirarán de ti sin compasión.

Es importante que te centres en conseguir que ese cambio sea posible y para ello es fundamental que salgas y abandones tu zona de confort. Esta zona no es otra cosa que el conjunto de límites que tienes y que acabas confundiendo con el marco de tu íntima existencia.

Has utilizado hasta ahora una serie de procederes para conseguir un nivel de rendimiento sin sentido del riesgo. Tu área de confort es un espacio cómodo que te permite vivir sin estrés y que a la vez te impide la movilización hacia aquello que te has planteado como meta. Dos energías tiran de ti con distinta intensidad. Piensa a cuál de ellas le estás dando el poder. Ya llevas un tiempo con tu plan de acción y estás evaluándolo en este instante. ¿Cuál de los dos está triunfando?

Si miras a tu alrededor comprobarás que la mayoría de las personas habla de cambios, aunque siguen con las mismas actuaciones y con similares resultados. Puede que tú pertenezcas también a este grupo. O por el contrario que te hayas fijado en tu experiencia de las fases anteriores y estés evaluando con claridad lo que has logrado hasta el día de hoy.

Si aún tienes reticencias para salir de tu zona segura de confort, es posible que al abandonarla sientas miedo y tensión. Una sensación desagradable de caída al abismo. Un lugar desconocido, en el que solo pueden pasarte cosas muy «malas». Allí, en ese abismo, crees que estarás en absoluta soledad.

En este proceso actual en el que has hablado a algunas personas de tus posibles cambios has palpado el rechazo, la incomprensión y acariciado una sensación de vacío desagradable. Algo parecido a cuando has querido dejar una costumbre social como el alcohol, el tabaco o estás en proceso de una dieta integral. En esos momentos has percibido la falta de comprensión de tu entorno en estado puro. Has escuchado propuestas, risas, impulsos en contra y una serie de actitudes reactivas a tu propósito dispuestas a vencer tu voluntad,

Estás frente a tu plan de acción y a punto de decidir si sigues adelante con la experimentación o frenas el camino. Los senderos se bifurcan y necesitas elegir el menos transitado para hacer este cambio. En este sendero solo puedes ser feliz, alcanzar tu realización y

verificar la transformación. Esta decisión te aleja de las creencias reticentes que aún ondeaban en tu mente un tanto disoluta y perezosa.

Una vez superado ese miedo, penetra con autodeterminación en la zona de acción. Estás en terreno desconocido, lo cual te exige aprender. El aprendizaje es doble: por un lado aprender sobre ti y por otro, sobre los planes de acción que has fijado para tu transformación.

Ya has realizado el trabajo; ahora accede con seguridad en la zona de prueba y error. Aquí reside tu autorrealización y el crecimiento de tu autoestima si encuentras satisfacción cuando disfrutas de tus éxitos y aprendes de los errores. ¡Cuidado con tu amor propio! Puede resentirse, especialmente si eres una persona orgullosa o competitiva. En este caso es posible que aceptes con dificultad el resultado erróneo.

Cuando ya hayas llegado al destino esperado serás muy feliz y tendrás que ir familiarizándote con la situación hasta convertirlo en un hábito. En este momento construirás una zona de confort nueva.

A modo de explicación sirva la imagen. Como puedes ver hay dos formas de acometer el cambio. Por un lado de forma reactiva —como hizo Juan, porque si no perdía opciones profesionales— o de forma proactiva, en la que tú decides que quieres modificar conductas que no te satisfacen, independiente de que otros las vean. Has viajado desde tu zona de control hasta tu zona de autoestima, donde los éxitos y los fracasos son igual de positivos. Unos porque te consolidan y otros porque te dan pistas para avanzar.

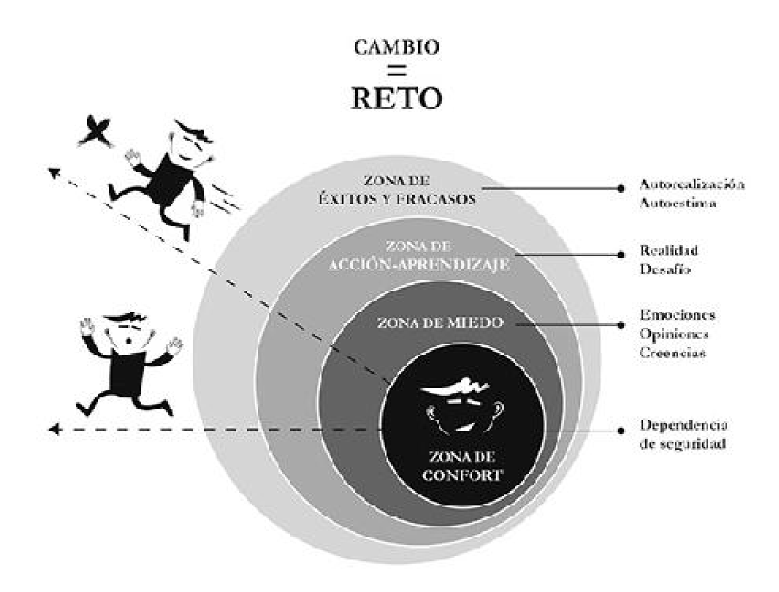


Figura 14

En este momento es importante que seas capaz de analizar con

certeza y precisión si las tareas que te has encomendado funcionan o no. La fase de experimentación es la guía sobre tu capacidad de involucrarte en un cambio real. Ahora necesitas modificar tu realidad con las actitudes que consideras claves a la vez que tu percepción de las cosas.

CAMBIO DE REALIDAD

Es un cambio continuo, progresivo y suave, como una evolución lógica de las cosas. Se prolonga en el tiempo describiendo una curva suave y ascendente hasta que la transformación queda establecida. Es posible que se produzca un gran cambio entre el inicio y el final, sin embargo, está formado de pequeños cambios y así no se percibe como brusco. Es muy similar, y sirva como ejemplo, a las variaciones en el aspecto físico. Queremos adelgazar y nos ponemos con firmeza a ello. En un día querríamos que nuestro cuerpo estuviera como una sílfide. Sin embargo, el cuerpo va transformándose a través de pequeños pasos que exigen estabilidad, constancia y voluntad para que el proceso se cierre con éxito.

Estos cambios de realidad son pequeños, tienen etapas y solo se acaban cuando se ha logrado el reto fijado en el principio. Sus dos parámetros son el cambio y el tiempo. Necesita una fijación de objetivos y un tiempo para su cumplimiento.

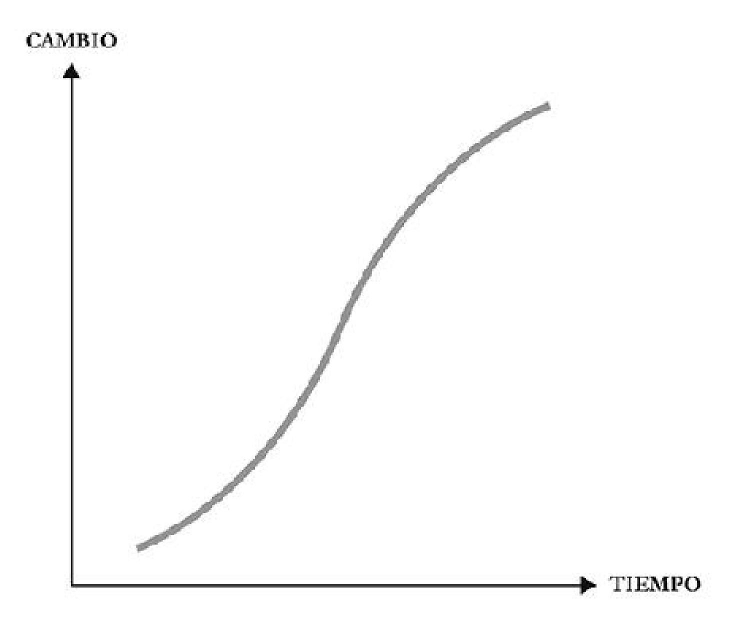


Figura 15

Cambio de percepción

En relación con la percepción el cambio es discontinuo y hasta puede ser abrupto. Algo es de una manera y al instante siguiente puede ser de otra, y la diferencia la marca la conciencia. Es un cambio instantáneo que se produce al hacerte consciente de algo.

Imagínate que quieres muchísimo a una persona. Es la más importante en tu vida y crees plenamente en ella. Un día decides darle una sorpresa y apareces de improviso en su trabajo. Un poco antes de encontrarte con la persona la ves a lo lejos que va abrazada a otra y percibes que hay algo más que pura amistad. ¿Cuánto tiempo has tardado en cuestionarte si realmente conocías sus sentimientos? Y ¿cuánto en arrepentirte de haber ido sin avisar? A veces preferimos ser ignorantes para mantenernos en un lugar oscuro, pero seguro.

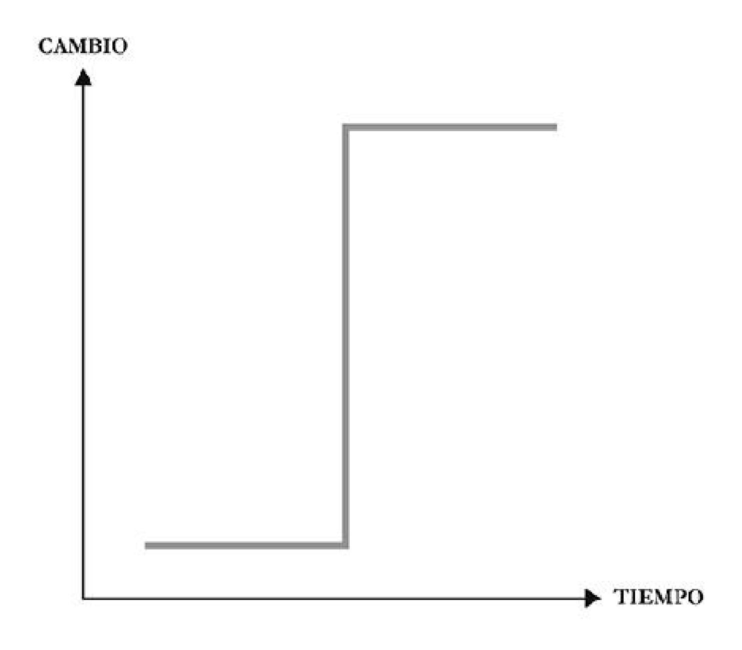


Figura 16

He realizado algunos ejercicios con personas que están perdiendo visión y que no son conscientes de esta pérdida, ni de sus consecuencias. Cuando miran una superficie ven aquello que les permite su vista actual, por eso todo lo que ven creen que es lo único que existe. Cuando les coloco unas gafas que corrigen su falta de visión aparecen cosas que no habían percibido con anterioridad, y en ese instante hay una concepción diferente de lo que hay y de lo que no en su espacio de observación.

Iniciar un proceso de consciencia es ir más allá y ponerte gafas de

aumento sobre situaciones y partes de ti que no habías observado en profundidad con anterioridad. Hoy al experimentar has aprendido muchísimo de partes de tu personalidad que estaban ajenas a tu mirada.

Tu cambio tiene dos partes y dos caras: la realidad de lo que ves y la percepción que de la misma tienes. Por ejemplo, supongamos que tienes dificultades con la puntualidad. Sueles llegar tarde a trabajar y especialmente a las reuniones. Es una actitud que molesta a tus compañeros y por la que has sido apercibido por tu jefe. Lo has intentado todo, pero sin éxito. Hasta ahora no lo has conseguido porque seguramente acometías una parte solo del cambio. Trabajabas las acciones, aunque no la percepción de tu actitud.

En el cambio de realidad la modificación de las cosas es inmediata y tangible. Poner el despertador media hora antes, adelantar el reloj diez minutos, comprar un GPS para no perderse en el tráfico de la ciudad… Todas estas soluciones son solo válidas a medias. Si es este el único cambio que realizas no va a funcionar, y al cabo de pocas semanas volverás a la situación anterior, ya que estás aplicando únicamente tu fuerza de voluntad que, como bien sabes, se fragiliza de vez en cuando. Precisas algo más.

Necesitas un cambio de percepción, una toma de conciencia de las implicaciones de tu falta de puntualidad. Tienes que percibir el daño que infringes a los otros con tu actitud y comprender lo útil que sería llegar a tiempo para los demás, tu eficiencia, el reflejo de la gran responsabilidad que implica el cumplimiento del horario y el respeto que muestras a las tareas y a los compañeros. ¿Para qué quieres llegar tarde? Si no detectas las causas internas que te motivan tu retraso, en ningún caso habrá un cambio representativo y sólido.

Así que serás puntual o lograrás cualquier tipo de transformación positiva si, además de hacer los cambios formales que conciernen a tu voluntad, entiendes el para qué de tu actuación actual y el para qué de modificarlo. Es decir, para qué te resulta útil llegar tarde y para qué sería útil que lo cambiaras más allá de ti.

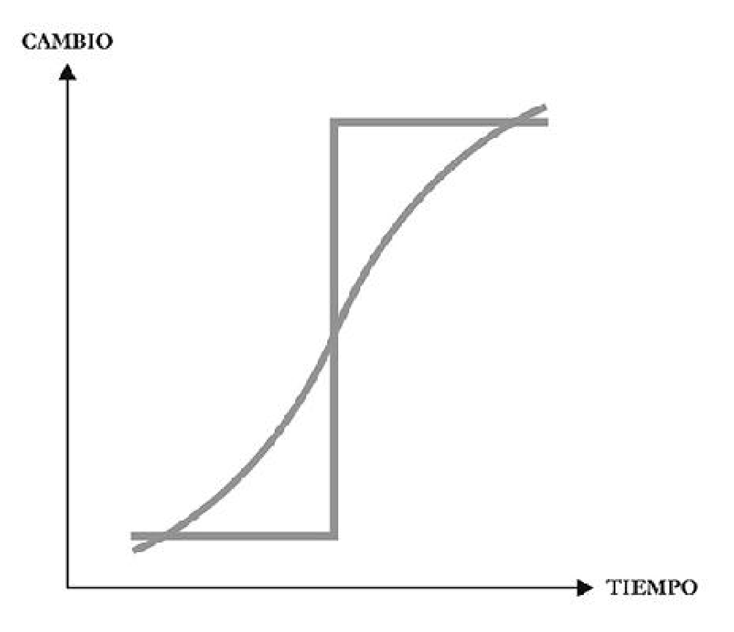


Figura 17

Hace bastante tiempo vino a mi despacho un fumador empedernido. Consumía más de dos cajetillas de tabaco rubio al día. Había intentado cambios de realidad varias veces, tales como dejarlo por las bravas, no comprar tabaco y aguantar a golpe de fuerza de voluntad, reducir la cantidad… Sus valientes estrategias duraban no más de una semana.

También buscó apoyos tales como cigarrillos de nicotina o falsos de plástico, chicles, no salir a ambientes nocturnos, cambiar de amigos o pedir que no le ofrecieran el tabaco… En breves días volvía a ser el fumador de siempre o quizá más obsesionado.

Alguien le comentó que trabajaba las adicciones y vino a verme con cigarrillos y parches de nicotina por gran parte de su cuerpo.

Le pregunté si quería saber para qué fumaba y me contestó si era posible saberlo.

Recordó que empezó a fumar a los quince años en un cambio de colegio y de amigos.

Era fácil detectar que aquel hombre tenía algunas dificultades para comunicarse y que el alcohol, posiblemente, al igual que el tabaco, le había facilitado la superación de situaciones en las que había quedado evidente su timidez y cierta incomunicación.

Aquel mismo día dejó de fumar y no lo ha vuelto a retomar. Se apuntó a varios cursos de comunicación y hoy ejercita una profesión donde la palabra y la relación social son vitales. Su cambio de percepción fue el útil que le permitió modificar su hábito, la realidad le hizo ponerse tareas que cumplió escrupulosamente.

Te sugiero que señales un punto de partida para que puedas mirar hacia allí y tener referencias claras de tu cambio. Recogiste las creencias y todas las percepciones que escondían tu presente. Ya sabes dónde quieres ir en el futuro. Has hecho tu travesía y tenido en cuenta todo lo que necesitas.

Si marcas tu punto de partida, sabrás cuánto te has movido y cuánto te queda por alcanzar. Si observas tus creencias previas y observas tu conciencia actual, sabrás que has cambiado de percepción.

Tu punto fijo de partida lo has marcado en el ejercicio del barco y en cada uno de los previos en los que te he solicitado que indicaras dónde estabas y dónde querías llegar. Recuerda cuál era ese punto de partida y cuál era tu percepción. Colócate las gafas del cambio y observa todo lo que no veías antes.

En el ejercicio que estás haciendo, ¿cuál es tu punto fijo de partida?

REFLEXIÓN

PREGUNTAS CLAVE

Estas son una serie de preguntas a las que puedes recurrir cuando empieces a caminar por tu plan de acción. Te ayudarán a validar el proceso así como el propio plan de acción.

— ¿Cómo has superado los obstáculos?
— ¿Crees que estás en el camino correcto en la consecución de tu objetivo?
— ¿Has experimentado algún cambio? ¿De qué tipo (percepción o realidad)?
— ¿En qué medida has salido de tu zona de confort?
— ¿Qué has aprendido en este tiempo de esa experiencia?
— ¿Qué parte del plan de acción cambiarías? ¿Por qué?
— ¿Has confirmado tu progreso con los medidores establecidos?
— ¿Qué ideas han surgido de tu experiencia?
— ¿Puedes valorar de uno a diez los resultados del plan de acción?

Conclusiones

Como cualquier libro, *Piensa en ti* es un acto de amor para con sus lectores, pues su objetivo es, ante todo, guiarnos para saber y ser mejores, y desde ese punto de autoconocimiento y crecimiento personal colaborar en la búsqueda de soluciones, explorar caminos no contemplados, restañar heridas, dar respuesta a algunos porqués que he rescatado de mis experiencias y descubrir cómo poner el foco en lo que de verdad importa: la vida.

He visto a personas probar diferentes estilos de existencia, ensayar profesiones, remodelar núcleos familiares o hábitats de afectos varios. Pero cambiar por cambiar los entornos como si fuesen decorados sin una dirección definida conduce solo a estar en otra parte, siendo la misma persona con lo mismo que al principio.

Yo lo hice muchas veces, y en este giro diabólico en el que el final y el principio eran lo mismo solo logré sufrir y caer en la pesadumbre. Por eso decidí poner por escrito algunas experiencias, tanto las buenas como las no gratas: el fracaso es el mejor y más duro de los maestros mientras que el éxito solo consiste en la reafirmación de lo que está bien hecho. Así deduje que no puede existir el segundo sin el primero.

Si la información es poder, toda información que poseas sobre ti mismo te hará más sabio y ampliará tu conocimiento sobre el mundo en el que vives, porque a través de ti sabrás ver a las personas que te rodean en todos los ámbitos: familia, amigos, trabajo o estatus, y de este modo podrás manejar todas y cada una de tus circunstancias vitales de la mejor manera posible.

Cada una de las herramientas de descubrimiento interior están pensadas con esta doble intención: para conocerte y para entender a los que te rodean. Mi siguiente conclusión se basa, pues, en que esta correspondencia biunívoca te rescatará del deseo de exclusividad y abrirá una puerta de comprensión imprescindible para que crezcas.

Si piensas en ti como una entidad con sentido propio capaz de interpretar el mundo, sus características y los demás seres vivos que lo habitan, tu conocimiento te guiará por la senda que hayas escogido recorrer libremente sin que te preguntes si puedes o no hacerlo porque lo estarás realizando pase lo que pase. Es lógico, por lo tanto, afirmar

que el movimiento se demuestra andando, aunque a veces haya que desandar trayectos caminados.

Si crees en ti y eres consciente de tu valor como una existencia imprescindible en el tiempo que te ha tocado vivir, sabrás qué hacer con lo que tengas en el momento que lo tengas, sin miedo a ninguna carencia que te asedie porque sabrás transformarte a ti mismo y reconstruirte para ser de nuevo tú, un nuevo tú completo. Argumento así que no hay que temer al cambio, sino al anquilosamiento por miedo al futuro, ya que en la cobardía no hay ningún futuro posible.

Si piensas en ti a conciencia, plenamente, sin reparos ante lo bueno o lo menos bueno que puedas descubrir en tu personalidad y sin dejar ni un resquicio por analizar, comprenderás que la suerte no es un factor y que nunca ha sido la razón de nada de lo que te haya pasado o de lo que pueda pasar. Confía en ti y en tu deseo de progresar.

Pensar en uno mismo no es el eslogan favorito del egoísmo; muy al contrario, es la más dura y compleja de las tareas a la que se puede dedicar una persona, porque el autoconocimiento es la llave para entender al género humano y al universo en el que habitamos.

Esta es la razón de ser de este libro, su origen, su por qué, su para qué y su conclusión final: somos seres inteligentes, vivos, flexibles y adaptables al medio. Somos la especie superior y estamos en la cúspide de la cadena alimenticia. Sin embargo, no lo estamos haciendo ni la mitad de bien de lo que podríamos hacerlo. Debemos pensar en cómo vivir mejor, crear un mundo más saludable y forjar un ecosistema natural, social, solidario y sostenible desde este presente, hacia todos los futuros posibles. Y todo empieza desde el Yo que somos y el que queremos llegar a ser.

Piensa en ti es solo un eslabón en la cadena de la evolución más altruista. «Ama a tu prójimo como a ti mismo», que nos recuerda que todo este proceso de vivir pasa por entender y Ser el único personaje de la película que cada uno podemos interpretar: la fortaleza de nuestro auténtico Yo ensamblado en la armonía universal.

Testimoniales

Mi experiencia trabajando con Joaquina Fernández me ha cambiado la vida. Ahora soy una mujer con las ideas claras, y asertiva. Su estímulo a través del *coaching* ha hecho que cierre contratos importantes en mi compañía de teatro social. Además, a través de la desprogramación he tomado conciencia de dónde y por qué se paró mi cerebro y conducta constructiva. Por si fuera poco, Joaquina es un ser humano excepcional e incondicional, y su compromiso con las personas es extraordinario.

Blanca Marsillach
Actriz, CEO de Varela Producciones

Once años después del primer encuentro, considero a Joaquina parte esencial de mi vida y motor principal de mi transformación y evolución hacia una mejor persona.

Con su ayuda he aprendido a enfrentarme a la vida a través de enfrentarme conmigo mismo. A conectar con mi cuerpo, mis emociones y mi mente. A entender quién soy abrazando mis fortalezas y aceptando mis debilidades. A experimentar que el compromiso con los seres queridos y con uno mismo es un valor esencial. Y además de todo esto, que el orden en la economía personal, la solidaridad y el perdón… son armas infalibles para una vida mejor.

Con su ayuda he conseguido avances y objetivos que se me hacían inalcanzables. Joaquina es una Maestra que vive para que el mundo sea mejor.

DavidMartínez
Director de cine

Joaquina me ayudó a conocerme, a entender mis mecanismos de defensa para ser capaz de controlarlos y adaptarme mejor a mi entorno.

El primer paso fue conocer mis fortalezas para apoyarme en ellas y

reconocer mis áreas de mejora para saber su funcionamiento. En una segunda etapa nos centramos en el para qué hacía las cosas, como priorizaba o desorganizaba lo que era importante para mí; aprendizaje que desde entonces ha impactado la gran mayoría de las decisiones que he tomado.

Conocerme mejor me permitió aceptar un primer cambio profesional con positivismo y ganas, además de buscar el crecimiento en las personas que me rodeaban.

Joaquina me provocó un cortocircuito mental; en poquísimas sesiones le di un giro completo a mi manera de ver mi entorno y lo más importante a mí misma. Hoy soy más humilde, más pausada, más abierta a los demás, me siento más fuerte y esto ha permitido que priorice mi familia, mayor dedicación a mí misma, y hasta he dado un nuevo y alucinante salto profesional.

CAROLE NYER
Supply Chain Director

Pocas veces te encuentras en la vida con una persona como Joaquina. Mi transformación personal ha sido impresionante en todos los niveles, mi manera de vivir y ver el mundo de forma más sabia, de conocerme, de no engañarme, de aprender a sacar lo mejor de mí… Y eso ocurre porque Joaquina es de otro planeta: por sus inmensos conocimientos en muchos ámbitos, por su maestría usándolos, por su autenticidad y, sobre todo, por el amor inmenso por las personas desde el que realiza su labor. Si no existiera, definitivamente, habría que crearla. Muchas gracias por todo lo que has hecho y haces por mí. Espero que estemos juntos en el camino muchos años.

JOSEPE GARCÍA
Director del Instituto Impact

Joaquina Fernández ha sido, es y será una de las personas más importantes en mi vida, tanto personal como profesional. Ha sido *coach,* amiga y, sobre todo, una motivación cada momento que he necesitado de ella.

Cada sesión y cada curso o máster en los que he participado han abierto para mí una nueva ventana por la cual mirar el mundo de otro modo. Me ha enseñado y sigue enseñándome a ser mejor persona, a creer en mí y a potenciar todas mis cualidades, lo que me ha llevado a liderar mi propio proyecto empresarial.

En nuestra empresa nos ha ayudado infinitamente con sesiones de *coaching,* consultorías, formación y con su apoyo incondicional.

Keina García
CEO de Artica Booking & Management

Para algunas personas su punto de inflexión es un libro, una película, un viaje y en el mejor de los casos un profesor del colegio. En mi caso, la persona que ha marcado un antes y un después ha sido Joaquina Fernández. Su acompañamiento a lo largo de los años ha sido capaz de gestionar y moldear pequeñas grandes ideas que estaban dentro de mí para convertirlas en grandes realidades.

Creo no equivocarme cuando afirmo que para muchos, Joaquina es una líder, un ejemplo y un camino a seguir, una madre y una iluminación, así como una realidad de todo lo bueno que un ser humano puede aspirar a conseguir y ser.

Marcos Collantes
CEO de Mushroom Pillow Music

Joaquina dice que su aportación de valor es el conocimiento del ser humano. Me atrevería a ir más allá, y es que sabe cómo hacer llegar su claridad a esas áreas que no conocemos sobre nosotros mismos.

Aunque su trabajo casi parece magia, cuenta con una metodología precisa y muchos años de investigación y estudio. En el tiempo que la conozco he sido testigo de cómo su trabajo ha transformado tanto a personas como a equipos completos, partiendo de sus propios talentos, su diversidad y su capacidad innovadora.

María Ángeles Domínguez
Responsable de Formación, *coach*

Recuerdo el día que la conocí. Su mirada era diferente. De eso no había duda. Me invitó a pasar y a tomar asiento. Me disponía a darle dos besos y ella me extendió la mano. No me sentí despreciado, es más, el gesto incluso me pareció apropiado. Hora y media duró la radiografía. Salí de aquel despacho absolutamente atónito. Sus palabras eran losas de verdad incontestables, cada uno de los sonidos que emanaba de su garganta vibraba dentro de mí como si alguien tocara mi columna vertebral a modo de arpa.

A partir de ese día comencé un viaje existencial propio de Julio Verne. Los velos fueron cayendo y las mil y una noches de oscuridad comenzaron a hacerse cada vez más pequeñas para dar paso a un nuevo amanecer.

Joaquina Fernández cambió mi vida en hora y media, todo lo que vino después fueron reminiscencias fruto de aquel choque entre un

planeta inerte y una estrella omnisciente.

Ramón Melendi
Cantautor

Mi encuentro con Joaquina ha marcado profundamente mi vida personal y profesional. Es gracias a su conocimiento experto y extenso, así como a su gran sensibilidad humana que he aprendido a descubrirme y con ello aportar un cambio relevante a mi comportamiento y a mi entorno.

Roberto Khoury
Director general de Gran Consumo

Joaquina Fernández ha consagrado su vida a comprender cómo funciona el ser humano y a compartirlo con los demás para que puedan disfrutar de vidas más significativas.

Joaquina goza de una profunda visión holística sobre el ser humano y me siento alegre de que haya escrito un libro para compartir su conocimiento. Gracias.

Sergio Fernández
Director del Instituto Pensamiento Positivo

AGRADECIMIENTOS

Al abrir la página de los agradecimientos han surgido en mi mente muchas de las personas con las que he recorrido una parte de este camino, a todas y cada una de ellas les agradezco su afecto, su interés, su entrega y muchas de mis vivencias más profundas y conmovedoras. Como nombrarlas a todas es imposible, confío que cada una de ellas reciba mi gratitud en su corazón.

Durante los últimos ocho años mi compañero y amigo Jon Elejabeitia ha permanecido en mi proyecto y ha secundado muchas de las inspiraciones que he compartido. Si consideramos los veintidós años que hace que le conozco, todo adquiere muchísimo más valor. Le conocí un sábado de marzo a las doce de la mañana cuando daban las campanadas de una iglesia cercana. Jon llamó a la puerta de mi despacho y desde hace todos estos años de alguna manera llama a las puertas de mis espacios para darme toques de atención y comprometerme con la vida.

Agradezco a Pedro Piqueras que aceptara hacer el prólogo sin haber leído el libro. Eso habla de su gran confianza en mí y, sobre todo, de su gran humanidad. Estar a su lado es una experiencia de aprendizaje y calidad comunicativa que me inspira momentos fuera de la caja.

Gracias sin duda a Diana Laffond, que ha sabido imprimir en mí una seguridad sobre lo que cuento. Cada día ha sido una fuente de inspiración para seguir adelante. Su certera mirada ha permitido que profundice en mí cada día un poco más. Hoy sé, gracias a ella, que puedo contar historias de un modo peculiar.

Gracias Arantza Zeberio por ver este libro como un medio de crecimiento para otras personas y por haber buscado fórmulas para que apareciera. Gracias infinitas por ello. Por conectarme, por incluirme entre las personas a las que empujas más allá de su área de confort.

Agradezco a Ramón Melendi que creyera en mí cuando aún no me conocía, y me conectara con gran generosidad con las editoras para que escucharan mi historia. Los momentos conversacionales con él tienen un poco de locura y un mucho de encuentro con grandes momentos innovadores en nuestras vidas. Su aire asturiano, de Oviedo

como mi padre, hacen que su presencia me transporte al pasado.

Gracias Catalina Fernández por ser la hermana que no tuve, por permanecer cerca año tras año en los caminos de búsqueda. Gracias por tu paciencia, por tu dulzura, por estar presente cada día en mi vida sin apenas darme cuenta.

Gracias Dolo Otero por ser un motivo de regocijo muchos días al año. Por estar cerca cuando los kilómetros nos separan, por pedirme que escriba y por sentir que lo que digo tiene sentido.

Gracias Mercedes Álvarez, has sido un pilar muy importante los años que estuvimos juntas, confiando y dejando huella en cada uno de esos momentos.

Gracias a Sergio Fernández por ser constante en su petición, por requerir este trabajo en cualquier espacio donde nos hayamos encontrado y, sobre todo, por creer en lo que puedo decir. Has sido un motor callado. Espero que sigas insistiendo.

Gracias Héctor González porque creíste que podía contar algo interesante y buscaste los medios. Me encantó tu ímpetu y tu forma de conectarme con tus amigos con total confianza en mí.

Gracias María Ángeles Domínguez porque tu creencia en mi formación me ha permitido disfrutar de cientos de horas al lado de la gente que tú amas y cuidas cada día. Tu confianza ha sido el primer pilar de muchos otros sobre los que sostener mi seguridad.

Agradezco profundamente a las editoras de Espasa, Myriam Galaz y Olga Adeva, por confiar en mí y darme esta oportunidad. Su grandeza para impulsar mi trabajo sin apenas conocerme me ha hecho verlas como mis hadas madrinas.

Gracias a cada una de las personas que me han juzgado con severidad, a las que se han alejado seguramente con justicia, a las que están sin querer estar, gracias a todas y cada una de las que han pasado por mi vida porque estas líneas están impregnadas de su *input*.

BIBLIOGRAFÍA

ARISTÓTELES, *Metafísica,* Biblioteca Clásica Gredos, 1996.
BROWN, Tim, *Design Thinking, Harvard Business Review,* junio, 2008.
CÁCERES, María Dolores, *Introducción a la comunicación interpersonal,* Síntesis Periodismo, 2003.
CARTER, Rita, *El nuevo mapa del cerebro,* Integral, 2008.
DAMÁSIO, António, *El error de Descartes,* Crítica, 2010.
—, *Y el cerebro creó al hombre,* Destino, 2012.
DARWIN, Charles, *El origen de las especies,* Espasa Calpe, 1998.
DE BONO, Edward, *La práctica de pensar,* Kairós. 1973.
EKER, T. Harv, *Los secretos de la mente millonaria,* Sirio, 2011.
DISPENZA, Joe, *Desarrolla tu cerebro,* La Esfera de los Libros, 2008.
EKMAN, Paul, *El rostro de las emociones,* RBA Libros, 2015.
GALENO, *Sobre las facultades naturales: las facultades del alma siguen los temperamentos del cuerpo,* Gredos, 2003.
GALLWAY, W. Timothy, *El juego interior del tenis,* Sirio, 2010.
GOLEMAN, Daniel, *La inteligencia emocional,* Kairós, 1996.
—, *La práctica de la inteligencia emocional,* Kairós, 1998.
GRAY, D., BROWN S. y MACANUFO, J., *Gamestorming,* Deusto, 2010.
HALL T., Edward, *La dimensión oculta,* Siglo XXI, 2005.
JUNG, Carl Gustav, *Arquetipos e inconsciente colectivos,* Paidós Ibérica, 2009.
—, *Las relaciones entre el yo y el inconsciente,* Paidós Ibérica, 2009.
—, *Sobre el desarrollo de la personalidad,* Trotta, 2010.
KROGERUS, Mikael, y TSCHÄPPELER, Roman, *El pequeño libro de las grandes decisiones,* Alienta Editorial, 2011.
LOCKWOOD, Thomas, *Design Thinking: Integrating Innovation, Customer Experience and Brand Value,* Allworth Press, 2010.
MACLEAN, Paul D., *The Triune Brain in Evolution: Role in Paleocerebral Functions,* Nueva York: Plenum Press, 1990.
MARÍAS, Julián, *Historia de la filosofía,* Alianza Editorial, 2002.
OSTERWALDER, Alexander, *Tu modelo de negocio,* Deusto, 2012.
PLATÓN, *Diálogos, Fedro,* Biblioteca Clásica Gredos, 1986-1988.
—, *Diálogos, IV República, VII,* Biblioteca Clásica Gredos, 1986-1988.
—, *Diálogos, Teeteto,* Biblioteca Clásica Gredos, 1988.
ROMO, Marta, *Entrena tu cerebro. Neurociencia para la vida cotidiana,* Alienta Editorial, 2014.
ROBBINS, Anthony, *Poder sin límites,* DeBolsillo, 2010.
ROBINSON, Ken, *El elemento,* Conecta, 2011.
SOLMS, Mark y TURNBULL, Oliver, *Cerebro y mundo interior,* Fondo de Cultura Económica de España, 2005.
WATZLAWICK, Paul, *El lenguaje del cambio,* Herder, 2012.
WATZLAWICK, Paul, B. BAVELAS, Janet, y D. JACKSON, Don, *Teoría de la comunicación humana,* Herder, 2009.
WITHMORE, John, *Coaching. El método para mejorar el rendimiento las personas,* Paidós Ibérica, 2016.

Piensa en ti.
Diseña tu vida para ser feliz
Joaquina Fernández

Diseño de cubierta, José Luis Paniagua

Ediciones Temas de Hoy es un sello editorial sello editorial de
Editorial Planeta, S. A.
Avda/ Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com
Primera edición en libro electrónico (epub): Junio de 2017
ISBN: 978-84-9998-629-6 (epub)
Conversión a libro electrónico: Safekat, S. L.
www.safekat.com

BIENESTAR

